

J O R N A L

LogWeb

A multimídia a serviço da logística

Publicação integrante do portal www.logweb.com.br

Informe publicitário



**Still inaugura novas
instalações em São Paulo
e implementa seus serviços**





Votorantim firma parceria com a Boni/GATX



Visando dar suporte ao seu processo de expansão, a Votorantim Agroindústria estabeleceu parceria com a Boni/GATX para o transporte de suco de laranja concentrado e da fruta in natura. (Página 14)

TA desenvolve tecnologia usando celular GSM



A Transportadora Americana – TA acaba de colocar em operação o TA Cell, um sistema de comunicação por celular GSM que permite atualizar em tempo real as informações. (Página 14)

Sika inaugura CD em Salvador

A Sika, fabricante de produtos químicos para construção civil, acaba de inaugurar em Salvador, BA, um Centro de Distribuição para atender a demanda do varejo e das construtoras das regiões Norte e Nordeste. (Página 19)

Armazenagem frigorificada

Instalações e equipamentos especiais para produtos especiais

Fundamental na cadeia logística, dependendo, logicamente, das características dos produtos, a armazenagem frigorificada atende a necessidades específicas e garante a integridade dos produtos. (Página 20)



Ferrovias

Maior participação na matriz de transportes nacional

Nos oito anos de concessão, as empresas investiram R\$ 6,3 bilhões, o que resultou em maior participação das ferrovias na movimentação de cargas do país. (Página 22)



FOTO: CVRD

Rastreamento

Diversidade de soluções para garantir segurança

No início, o mercado de rastreamento veicular no Brasil tinha como foco principal a segurança. Entretanto, a disponibilização das tecnologias de transmissão de dados sem fio vem possibilitando trabalhar, também, com informações voltadas para a logística. (Página 24)

MULTIMODAL



UMA NOVA SEÇÃO NO JORNAL TRATA-SE DE UMA NOVA SEÇÃO QUE EXPLORA UM POUCO MAIS OS SEGMENTOS QUE COMPÕEM A LOGÍSTICA E PRIORIZA O TRANSPORTE EM SEUS VÁRIOS MODAIS. O OBJETIVO É DISCUTIR ASSUNTOS RELACIONADOS AOS SETORES AEROMARÍTIMO, FERROVIÁRIO, RODOVIÁRIO E MARÍTIMO. (PÁGINA 6)

ESTE JORNAL E OUTRAS INFORMAÇÕES TAMBÉM ESTÃO NO PORTAL WWW.LOGWEB.COM.BR



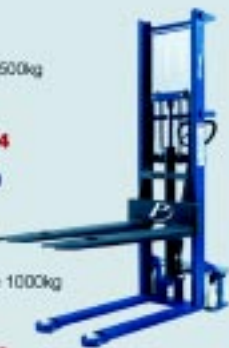
Toda a Linha
Pallets em
5x

PREÇOS IMBATÍVEIS

Empilhadeira Manual

LM 518
Capacidade de carga de 500kg
e elevação de 1600mm

1 + 4x
R\$ 439,74
A prazo: R\$ 2.186,71
À vista: R\$ 2.117,20



Empilhadeira Manual

LM 1016
Capacidade de carga de 1000kg
e elevação de 1600mm

1 + 4x
R\$ 564,99
A prazo: R\$ 2.804,95
À vista: R\$ 2.720,20



Empilhadeira Manual
LM 319T - Gira-tambor
Capacidade de carga de 300kg
(não acompanha o tambor)

1 + 4x
R\$ 634,57
A prazo: R\$ 3.172,85
À vista: R\$ 3.055,20

Transpalete Manual

TM 2000
Capacidade de carga de 2000kg
Roda simples em nylon
Outros Estados (exceto SP)

1 + 4x
R\$ 184,68
A prazo: R\$ 923,41
À vista: R\$ 889,15



Transpalete Manual INOX

TM 2000 IC
Capacidade de carga de 2000kg
Roda simples em nylon

1 + 4x
R\$ 572,42
A prazo: R\$ 2.962,11
À vista: R\$ 2.756,00

Transpalete Manual

TM 2000
Capacidade de carga de 2000kg
Roda simples em nylon
Preço especial para SP

1 + 4x
R\$ 166,33
A prazo: R\$ 831,83
À vista: R\$ 800,80



Paletrans

Todas as empilhadeiras elétricas com bateria e carregador inclusos.

Empilhadeira Elétrica para 1000kg
LE 1016C - Corrente Contínua
Elevação de 1600mm

1 + 4x
R\$ 1.576,44
A prazo: R\$ 7.892,22
À vista: R\$ 7.590,00



Empilhadeira Elétrica para 1000kg
LE 1026C - Corrente Contínua
Elevação de 2600mm

1 + 4x
R\$ 1.768,36
A prazo: R\$ 8.861,76
À vista: R\$ 8.514,00



Empilhadeira Elétrica para 1000kg
LE 1034C - Corrente Contínua
Elevação de 3400mm

1 + 4x
R\$ 1.850,61
A prazo: R\$ 9.200,04
À vista: R\$ 8.910,00



Empilhadeira Elétrica Tracionária
PX 1216 - para 1200kg
Elevação de 1600mm

1 + 4x
R\$ 3.660,71
A prazo: R\$ 18.303,55
À vista: R\$ 17.625,00



Empilhadeira Elétrica Tracionária
PX 1225 - para 1200kg
Elevação de 2500mm

1 + 4x
R\$ 3.946,30
A prazo: R\$ 19.791,50
À vista: R\$ 19.000,00



Empilhadeira Elétrica Tracionária
PX 1235 - para 1200kg
Elevação de 3500mm

1 + 4x
R\$ 4.050,15
A prazo: R\$ 20.259,75
À vista: R\$ 19.500,00



Empilhadeira Elétrica Tracionária
PT 1616 - para 1600kg
Elevação de 1600mm
Bateria tracionária 285Ah e carregador 55A

1 + 4x
R\$ 5.555,98
A prazo: R\$ 27.778,90
À vista: R\$ 26.750,00



Empilhadeira Elétrica Tracionária
PT 1625 - para 1600kg
Elevação de 2500mm
Bateria tracionária 285Ah e carregador 55A

1 + 4x
R\$ 5.971,38
A prazo: R\$ 29.658,90
À vista: R\$ 28.750,00



Empilhadeira Elétrica Tracionária
PT 1445 - para 1400kg
Elevação de 4500mm
Bateria tracionária 285Ah e carregador 55A

1 + 4x
R\$ 6.542,55
A prazo: R\$ 32.112,75
À vista: R\$ 31.500,00



Consulte o vendedor de sua região ou disque tele vendas



**FERRAMENTAS
GERAIS**

Líder Nacional em Suprimentos Industriais

INFORME-SE



Uma nova forma de adquirir máquinas e equipamentos

RIO GRANDE DO SUL
Rua Voluntários da Pátria, 3223
Porto Alegre
TELEVENDAS
51 3358-1213
rg@fg.com.br

SÃO PAULO
Av. Trindade, 2700
Itu
TELEVENDAS
11 4813-8744
sp@fg.com.br

CAXIAS DO SUL / RS
Av. Ruben Bento Alves, 2297
Caxias do Sul
TELEVENDAS
54 200-5353
casias@fg.com.br

SÃO JOSÉ DO RIO PRETO / SP
Av. Mário Andreazza, 321
São José do Rio Preto
TELEVENDAS
17 2159-5757
rio preto@fg.com.br

SANTA CATARINA
Rua Dr. João Colin, 840
Joinville
TELEVENDAS
47 431-8200
sc@fg.com.br

MINAS GERAIS
Rua 07, 38
Contagem
TELEVENDAS
31 3358-3210
minas@fg.com.br

PARANÁ
Rua João Bettega, 4280
Cidade Industrial - Curitiba
TELEVENDAS
41 3318-4500
pr@fg.com.br

BAHIA
Rua Antônio dos Santos Gouveia, 373
Porto Seguro - Salvador
TELEVENDAS
71 3298-8410
bahia@fg.com.br



UNIDADES CERTIFICADAS
Rio Grande do Sul - Santa Catarina - Paraná - São Paulo

www.fg.com.br

Expediente

JORNAL LogWeb

Publicação mensal, especializada
em logística, da LogWeb Editora
Ltda. Parte integrante do portal
www.logweb.com.br

**Redação, Publicidade,
Circulação e Administração:**
Rua dos Pinheiros, 234 - 05422-000
São Paulo - SP
Fone/Fax: 11 3081.2772
Nextel: 11 7714.5379 ID: 15*7582

Redação:
Nextel: 11 7714.5381 - ID: 15*7949

Comercial:
Nextel: 11 7714.5380 - ID: 15*7583

Editor (MTB/SP 12068)
Wanderley Gonelli Gonçalves
jornalismo@logweb.com.br

Marketing
José Luiz Nammur
jlnammur@logweb.com.br

Diretoria Executiva
Valeria Lima
valeria.lima@logweb.com.br

Diretoria Comercial
Deivid Roberto Santos
roberto.santos@logweb.com.br

Representante Comercial
RJ: comercialrio@logweb.com.br

Administração/Finanças
Luís Cláudio R. Ferreira
luis.claudio@logweb.com.br

Direção de Arte
Fátima Rosa Pereira

Os artigos assinados não
expressam, necessariamente,
a opinião do jornal.



Mirassol está lançando Roll-on / Roll-off

Especializada na fabricação de equipamentos para o transporte de produtos agrícolas, materiais para reciclagem, matéria-prima e resíduos industriais e de construção, além de transporte de veículos, a Mirassol está com dois lançamentos. O primeiro é o Roll-on/Roll-off articulado com capacidade de carga para até 25 toneladas. "Trata-se de um equipamento direcionado para o cliente que não pode aguardar o tempo de carga e descarga do caminhão", explica Mário Lúcio Domarco, sócio-gerente da empresa. A outra novidade é a plataforma auto-socorro com novas laterais e malha.

Editorial

Temos novidades

O jornal LogWeb passa a contar, neste número, com uma nova seção: "Multimodal".

Embora tratemos, por todo o jornal, dos vários segmentos da logística, nesta nova seção estaremos dando um destaque ainda maior aos vários modais que integram o setor, com uma visão particular, tanto por parte do jornal quanto dos entrevistados. É mais um enfoque específico aos nossos leitores e, como diria o "homem do marketing" do LogWeb, o Zelão, "um plus a mais".

Ainda nesta seção do jornal vale destacar as matérias especiais. Uma delas é sobre os armazéns frigoríficos, envolvendo as vantagens de usar, como escolher e as consequências da escolha errada.

Outro destaque é o transporte ferroviário. Os itens abordados são investimentos, mudanças no modal após a privatização, problemas e soluções.

Ainda neste número é enfocado o rastreamento, através de matéria onde são mostradas as novidades e o que está disponível, bem como analisadas as perspectivas e as tendências.



Wanderley Gonelli Gonçalves - Editor
jornalismo@logweb.com.br

Tecnologia mundial, com tempero mineiro

www.tradimaq.com.br

TRADIMAQ
LOGÍSTICA

Locação de equipamentos
manutenção de equipamentos
treinamento
movimentação de cargas
venda de peças
venda de pneus

Locação de serviços
venda de equipamentos

• Empilhadeiras Yale • Plataformas Genie
• Pneus Trelleberg e Radiais Continental
• Locação de equipamentos
• Terceirização de serviços de movimentação de cargas
• Venda de peças e manutenção de equipamentos
• Treinamento de manutenção e operação de empilhadeiras

Distribuidor:
Yale Genie

www.tradimaq.com.br • Tel: (31) 2104-8004 • Fax: (31) 2104-8001
tradimaq@tradimaq.com.br • Rua Humberto Damora, 333 - Inconfidentes - Contagem - MG - 32260-000

isma
MÓVEIS DE AÇO,
SISTEMAS DESLIZANTES
E SISTEMAS DE ARMAZENAGEM

Sistemas Inteligentes de Armazenagem

De estantes a porta-paletes dinâmicos, a ISMA oferece soluções em armazenagem sob medida para cada cliente. Estruturas em aço, projetadas com o objetivo de organizar e armazenar os produtos de sua empresa.

www.isma.com.br • 0800 55 47 62

Canil lever • Divisória • Drive-In • Drive-Through • Estanteria • Flow-Rack
Mezanino • Porta-Paletes • Porta-Paletes Dinâmico • Push-Back



Entrevista

Samir Keedi, uma análise da atuação brasileira no mercado externo

Nesta entrevista, o professor e consultor, que também atua junto à Aduaneiras, fala do Brasil no comércio exterior, apontando, inclusive os aspectos da logística.

Keedi é reconhecido por sua importante atuação como professor, consultor, colunista e autor de vários livros sobre transportes, logística e comércio exterior, e também como tradutor oficial para o Brasil do Incoterms 2000.

LogWeb: A que fatores você atribui o sucesso das empresas brasileiras, hoje, no mercado internacional?

Keedi: Esse sucesso, na minha opinião, pode ser atribuído em parte às próprias empresas - mas numa parcela pequena - e, numa parcela maior, à atual conjuntura internacional e brasileira. O mercado internacional é extremamente favorável, comprador, e boa parte disso é devido aos desempenhos dos EUA e das economias asiáticas, em especial a da China, esta já há muitos anos a locomotiva do crescimento e desenvolvimento mundial. É também devido, em boa parte, ao tamanho do mercado consumidor interno, pequeno e que não cresce, favorecendo a exportação e o superávit recorde que está sendo atingido. Esse fato pode ser comprovado comparando-se o pequeno crescimento que a economia tem apresentado, e que deverá crescer este ano, segundo os especialistas de plantão, ao redor de 3,5%, e o grande crescimento da exportação. Se a economia está crescendo tão pouco, e a exportação bate recordes, não há outra explicação que a estagnação ou diminuto crescimento do consumo interno.

LogWeb: Este sucesso continuará? Explique.

Keedi: A continuidade do sucesso é uma completa incógni-

ta, visto que, e já conhecemos esse filme, se houver uma reversão no consumo nacional e ele apresentar finalmente crescimento vigoroso, parte da exportação de hoje deverá se transformar em consumo interno. Não deverá haver surpresas quanto a isso, representando, infelizmente para o país, pequeno aumento ou até falta de crescimento na exportação. Isso pode ocorrer em razão da baixa capacidade da economia brasileira de suprir os dois mercados em conjunto. O baixo volume de investimento na economia, ao redor de 20% do PIB - Produto Interno Bruto, nos últimos anos, impede qualquer crescimento rápido e vigoroso. Esta é a história brasileira nos últimos 25 anos, desde 1981, quando entramos no atual ciclo depressivo de estagnação e recuos da nossa economia, com crescimento médio de 2,2% no período.

LogWeb: Quais as tendências do comércio mundial?

Keedi: Aqui precisamos dividir em longo e curto prazo. Acredito que falar em tendência a longo prazo pode ser um pouco perigoso, embora a economia mundial esteja apresentando-se vigorosa, e parte em face do crescimento contínuo de 25 anos da economia chinesa, mais de uma década da americana e crescimentos ótimos nos últimos anos, acima de 5% ao ano, de diversas outras economias, como a do Chile, da Índia, da Coreia, da Rússia, etc. Como sabemos que a economia é cíclica, e alterna momentos de crescimento com outros de baixo crescimento ou estagnação ou mesmo recuos, é difícil dizer se e quando poderá haver uma reversão do atual extraordinário crescimento mundial,

hoje em redor de 5%. A curto prazo, 2 ou 3 anos à frente, acredito que a economia mundial continuará vigorosa, a menos que ocorra um cataclismo tipo petróleo a mais de US\$.100.00, uma desaceleração chinesa, etc.

LogWeb: Qual a contribuição do governo Lula para a atuação brasileira no comércio exterior?

Keedi: Se posso ser sincero, e acredito que devo, a contribuição é praticamente nenhuma. O comércio exterior está vigoroso há alguns anos, conforme já falamos, e é isso que explica o nosso atual desempenho. Não há mágica, e nada acontece de repente. A simples mudança de comando no governo, em especial quando não houve qualquer alteração na política econômica nacional, conforme todos sabemos, e ela é apenas uma continuidade da política do governo anterior, não pode ser responsável por nada. São a conjuntura internacional e o depressivo mercado interno os responsáveis pelo nosso desempenho recorde sob todos os aspectos.

LogWeb: No caso dos transportes (internamente no país e do país para o exterior), qual o mais usado para o transporte de cargas destinadas à exportação? Por quê? E qual o menos usado? Por quê?

Keedi: No transporte internacional de cargas temos o modo marítimo como aquele de maior utilização, e que representa cerca de 96% da nossa carga em termos físicos. Quanto a valor, ele fica na casa de 8% na exportação e 68% na importação. Isso é devido à grande importância do transporte aéreo nas mercadorias de grande valor agregado, em que atinge 6% e 25% na exportação e importação,

respectivamente. No mercado interno, aí incluindo o direcionamento das cargas para exportação, o transporte rodoviário é o mais importante, representando cerca de 60/63% da carga nacional. Como menos usados temos, infelizmente, o transporte ferroviário, que em nosso país nunca teve a atenção merecida. Mas, felizmente, isso começou a mudar após a privatização das operações ferroviárias ocorrida entre 1996 e 1999, mas graças unicamente à iniciativa privada. Ele representa hoje cerca de 24% da carga, tendo saído de 21% antes da privatização, e já começando a transportar cargas de maior valor agregado. Esperamos que atinja pelo menos uns 40%, dividindo melhor a carga com o modo rodoviário, e que a nossa malha cresça e saia dos atuais meros 29.000 quilômetros, contra 300.000 dos EUA e 35.000 da Argentina, esta bem menor que nós. Sem contar o aéreo, cuja tonelagem é de cerca de 0,33%, mas muito natural em face de ser um transporte, ainda, para mercadorias de alto valor agregado.

LogWeb: Qual o peso da infraestrutura logística brasileira nas exportações? O que está bom e o que precisa ser melhorado?

Keedi: Já saboreamos grandes avanços no nosso sistema logístico, mas ele ainda é muito falho. Pudera, só começamos a cuidar dele e a aperfeiçoá-lo a partir de meados da década de 90, consequência da abertura econômica de nosso novo Dom João VI, que não só abriu portos a todas as nações, como aeroportos e pontos de fronteira. Graças a Deus, e ainda não é o suficiente em minha opinião. Precisamos dar mais atenção

a nossa estrutura portuária, que embora tenha avançado bastante após as privatizações das operações portuárias patrocinadas pela Lei 8.630/93, ainda apresenta muitos problemas. A produtividade aumentou muito e os preços de embarque e desembarque foram bastante reduzidos, mas ainda estamos muito atrás das performances internacionais nos dois quesitos.

É fundamental uma mudança na matriz de transporte, com maior utilização dos modos ferroviário, fluvial e marítimo de cabotagem. O ideal do transporte rodoviário é que fique na casa de 20 a 30% da carga total. Com isso melhorando o transporte e reduzindo custos gerais de frete.

LogWeb: A estrutura logística brasileira é um entrave às exportações? Numa comparação com as de outros países, como estamos?

Keedi: Com certeza, a utilização de nossos modos de transporte é um entrave à logística de melhor qualidade, visto que, como dito, mais de 60% da carga interna é transportada pela via rodoviária, um transporte muito caro. A mudança da matriz de transporte ajudaria muito, dando maior competitividade aos nossos produtos de exportação, bem como os de importação, ao serem colocados no mercado interno e, claro, as mercadorias produzidas e distribuídas internamente. Pelo que temos lido, a partir de estudos de institutos, empresas, etc. que trabalham sobre o assunto, nossos custos logísticos pesam bastante nos preços de nossos produtos, e em nível maior do que dos países mais eficientes, quadro que precisa ser alterado se queremos avançar economicamente. ■



Plataformas elevatórias veiculares são o forte da Marksell



A Marksell (MKS Equipamentos Hidráulicos) é fabricante de equipamentos de movimentação de cargas aplicados a veículos ou estacionários - plataformas elevatórias de cargas veiculares e plataformas niveladoras de doca, entre outros - e espera, para este ano, um crescimento de vendas em 30% sobre o nível de 2004. "Estamos apresentando uma nova linha de plataformas niveladoras de doca, com novo sistema de acionamento, além de uma nova linha de plataformas elevatórias de cargas veiculares, com nova estrutura e nova unidade eletro-hidráulica", diz Edison Salgueiro Jr., diretor da empresa.

Engates automáticos para Julieta são as novidades da MM Componentes

Vários produtos estão sendo lançados pela MM Componentes para Implementos Rodoviários: eixos conformados para segundo eixo do truck; suspensões pneumáticas para reboque, semi-reboques e trucks; engates automáticos para Julieta; e mesas giratórias (ralas). A empresa fabrica, ainda, eixos para reboque, semi-reboques e trucks; cilindros hidráulicos de baixa pressão de 6", 7" e 8"; e suspensões mecânicas para reboques, semi-reboques e trucks.

Máquinas SEMINOVAS Super NOVAS

- Exclusivas da nossa frota de locação
- Garantia de origem e procedência
- Marcas líderes no mercado
- Financiamento direto



A alternativa inteligente e econômica para quem quer comprar um equipamento novo.

BRASIF
Rental



Cadastre-se pelo 0800 709 8000 ou no site www.brasifmaquinas.com.br/rental e receba gratuitamente nosso catálogo.

EM *placa*
10 anos

Identificação e sinalização de depósitos e Cd's



- Projetos - Para sinalizar áreas internas e externas de armazéns
- HOLDERS - Exclusivos suportes de etiquetas de endereçamento para aplicações no piso.
- Placas de sinalização
- Suportes Verticais
- Suportes Horizontais
- Pinturas de Faixas

www.emplaca.com.br
Telefax: 11 4787-0073
emplaca@emplaca.com.br

Estamos cadastrando representantes para todo o Brasil.

MULTIMODAL**MULTIMODAL MULTIMODAL MULTIMODAL MULTIMODAL MULTIMODAL**

O jornal *LogWeb* vem, ao longo dos seus quase quatro anos, discutindo logística como um todo, abrangendo as áreas de armazenagem, movimentação de cargas, transporte, automação, embalagem e serviços. Com isso estamos levando ao nosso leitor a informação que ele precisa de uma forma rápida e objetiva.

Agora estamos explorando um pouco mais os segmentos que compõem a logística e priorizando o transporte em seus vários modais. Pretendemos discutir assuntos de interesse comum aos nossos leitores e anunciantes, “falando” sobre os setores aeroviário, ferroviário, rodoviário e marítimo.

Nessa edição, vamos focar empresas dos modais rodoviário, ferroviário e marítimo, e esperamos atingir nosso objetivo, que é

levar informação de qualidade para nossos leitores. Deixamos nossos e-mails à disposição para tornar o assunto mais interativo.



Valeria Lima
valeria.lima@logweb.com.br

TRANSPORTE FERROVIÁRIO

FERROVIA TEREZA CRISTINA FAZ INVESTIMENTOS CONSTANTES

Sob administração privada desde 1º de fevereiro de 1997, a Ferrovia Tereza Cristina completou oito anos de bons resultados, “como um importante fator de desenvolvimento econômico e social da região. Seus 164 quilômetros cortam 12 municípios catarinenses, entre Imbituba e Siderópolis, interligando um importante pólo carbonífero e cerâmico.”

E, ainda segundo o diretor-presidente da FTC, Benony Schmitz Filho, buscando novas alternativas de crescimento, a Ferrovia Tereza Cristina vem investindo também na obtenção de outras opções de cargas. Com uma malha isolada do sistema nacional, seu principal produto transportado atualmente é o carvão mineral com destino a Tractebel Energia, comercializado através de cotas periódicas pré-estabelecidas por contrato e definidas com a participação das dez empresas mineradoras de Santa Catarina e dos órgãos ligados ao Ministério das Minas e Energia.

Em 2004, a ferrovia iniciou um processo de diversificação de cargas com o transporte piloto de produtos cerâmicos com destino à exportação através do porto de Imbituba.

INVESTIMENTOS

Entre os investimentos previstos pela ferrovia está a construção de um terminal ferroviário em área do Porto de Imbituba e a adequação de terminais de carregamento e descarga para atendimento aos clientes.

“Outro projeto que a Ferrovia Tereza Cristina busca viabilizar, em conjunto com outras empresas transportadoras, para diversificar e captar um volume maior de cargas, é a construção de um terminal intermodal, a ser instalado dentro da área do projeto Cidade dos Transportes, no município de Criciúma”, informa o diretor-presidente.

Ele ressalta que a empresa também busca sua integração à malha ferroviária nacional, através do projeto “Ferrovia Litorânea”, cujos estudos estão sendo desenvolvidos em conjunto com a Secretaria de Estado de Infra-estrutura e Ministério dos Transportes, que prevê a ampliação da linha férrea catarinense, de Imbituba a Araquari, com 236 quilômetros de extensão, interligando os quatro

portos catarinenses: Laguna, Imbituba, Itajaí e São Francisco do Sul.

“Com a ampliação da malha, a Ferrovia Tereza Cristina poderá transportar uma série de produtos, proporcionando novos corredores de transporte e a logística adequada para o escoamento da produção industrial catarinense.”

O transporte de produtos cerâmicos é um complemento das atividades da Ferrovia Tereza Cristina, que realiza principalmente o transporte anual de 2,5 milhões toneladas de carvão mineral das minas do sul de Santa Catarina até o Complexo Termelétrico Jorge Lacerda em Capivari de Baixo, em Santa Catarina.

E, com o objetivo de diminuir o índice de acidentes envolvendo veículos rodoviários e trens, a FTC também investe na área de segurança operacional. “Desde 1997, a FTC mantém o Programa Paz na Linha, que visa conscientizar as comunidades localizadas ao longo da linha férrea sobre os cuidados necessários para evitar acidentes. O programa é desenvolvido nas escolas da região, com a realização de concursos de desenho e redação com o tema ‘Segurança na linha férrea’ e com a distribuição de material informativo nos principais cruzamentos rodoferrviários da região”, conclui Schmitz Filho. ●



MULTIMODAL MULTIMODAL MULTIMODAL MULTIMODAL MULTIMODAL

TRANSPORTE MARÍTIMO

TENDÊNCIAS SÃO DE CONCENTRAÇÃO E GENERALIZAÇÃO

Vemos o cenário mundial do transporte marítimo voltado à concentração e à generalização. Concentração porque os armadores estão realizando joint-ventures e operações de *takeover* cada vez mais. Podemos ilustrar, citando a recente compra da P&O pela Maersk, ou seja, a primeira colocada no ranking mundial incorporou a segunda em resultados financeiros, ficando três vezes maior que a atual segunda colocada, a Evergreen. Esta, por sua vez, adquiriu o Lloyd Triestino. Isto apenas para mencionar a história recente, porque se olharmos para alguns anos atrás, temos a CSAV que adquiriu a Montemar e a Libra, a Hamburg Sud que adquiriu a Aliança e a Crowley, e outras mais. Generalização porque os mesmos armadores liner estão estendendo seus serviços a outros segmentos. A China Shipping, por exemplo, um dos maiores armadores chineses, assinou contrato de transporte de minérios a partir do Brasil e passou a atuar em nossas águas. Assim, a empresa reforçou a sua atuação no mercado de graneis. O mesmo ocorre com a Mitsui OSK Lines, a K Lines, a Nippon Yusen Kaisha, a Maersk e outros. O Brasil, no entanto, só consegue seguir a reboque dessas tendências. O país ocupa a 23ª posição e tem 0,85% de participação no total da frota mercante mundial, segundo o relatório *Review of Maritime Transport* (2003), elaborado pela *United Nations Conference on Trade and Development* (UNCTAD)."

A avaliação é de Fernando Gorni Neto, da área de *Business Intelligence Center* da Fertimport. Ele também destaca que a frota brasileira é basicamente de navios graneleiros, já que do total de 5,4 milhões TDW (tons dead weight), 1,2 milhões TDW são de embarcações para transporte de graneis sólidos e *breakbulk*, e outras 3,6 milhões TDW para minérios e petróleo.

Gorni Neto analisa, ainda, que, em termos de receitas de frete, os armadores do país geraram em importação e exportação US\$ 847.419.321 em 2001, dos quais US\$ 99.458.998 obtidos a partir de navios próprios e o res-

tante, de afretados. "Enquanto isso, a bandeira estrangeira gerou no mesmo período US\$ 5.597.140.214. A participação das empresas brasileiras no tráfego internacional, a partir de e para o Brasil, foi de apenas 15,14%. Considerando apenas o que foi movimentado por embarcações genuinamente nacionais, chegamos a 1,77%, o restante foi por navios estrangeiros afretados para a Marinha Mercante Nacional, ou por embarcações de armadores e bandeiras do exterior", analisa.

"A FROTA NACIONAL ENVELHECEU E A PARTICIPAÇÃO DAS EMPRESAS BRASILEIRAS DE NAVEGAÇÃO NA GERAÇÃO DE RECEITAS DE FRETE TORNOU-SE PEQUENA E DECLINANTE"

PROBLEMAS E SOLUÇÕES

Reportando-se aos problemas e soluções no que se refere ao transporte marítimo, o representante da Fertimport diz que o Brasil passou de 1,5 milhão de toneladas em porte bruto de embarcações em 1967 para, aproximadamente, 11,5 milhões de toneladas em 1980, período de maior capacidade de carga do país, correspondente a 380 embarcações. "A partir de uma política de proteção, que se estendeu por 17 anos, com medidas de reserva de mercado e restrição à livre concorrência, houve um aumento da participação da bandeira brasileira no comércio internacional, mas causou estagnação e acomodação do setor."

Segundo Gorni Neto, com o fim dos programas de apoio governamental ao mercado, houve redução das novas encomendas. Resultado: a frota nacional envelheceu e a participação das empresas brasileiras de navegação na geração de receitas de frete tornou-se pequena e declinante. "Se olharmos apenas o Brasil e a sua participação no mercado mundial, teríamos que refazer toda a estrutura da legislação brasileira pertinente à navegação — tripu-

lação (encargos, férias, lotação), tributação, financiamentos, importações de equipamentos, estaleiros", avalia. Segundo ele, embora o programa do transporte marítimo resida basicamente no governo, incentivos e subsídios devem ser descartados e um programa de eficiência empresarial, tal qual ocorre nas concessionárias ferroviárias, deveria ser implantado. "Os portos não devem ser esquecidos, pois é por meio deles que escoamos nossa produção, e qualquer gargalo na logística emperra todo o sistema. Comparativamente, é como se tivéssemos uma super-rodovia com 5 pistas, permitindo velocidade de 250 km/h, e colocássemos um pedágio nela. O volume de tráfego será condicionado pelo volume de veículos que passarem, por hora, pelo pedágio, o gargalo dessa rodovia. Enfim, nossos gargalos devem ser resolvidos para alcançarmos redução dos custos e maior eficiência em todo o sistema."

Do ponto de vista da cabotagem, além da legislação, Gorni Neto acredita que os custos portuários deveriam ser menos tributados, incentivando o transporte marítimo. A menor tributação seria compensada com a redução dos gastos na manutenção de rodovias, fechando essa conta.

E-SERVICES

Referindo-se exclusivamente a sua empresa, Gorni Neto diz que a Fertimport atende a importadores, exportadores, afretadores e armadores de todos os continentes, prestando serviços de agenciamento marítimo, operação portuária, afretamentos, terminais portuários, venda de fertilizantes e enxofre por representação, desembaraço aduaneiro, gerenciamento dos processos de importação e exportação, logística integrada e e-Services.

"O e-Service é o nosso grande diferencial. Trata-se de uma ferramenta exclusiva de controle on-line de serviços de logística oferecida para os armadores. Não há nenhum sistema similar no mundo. O e-Service está evoluindo e, certamente, é o nosso maior diferencial competitivo", completa. ●

TOPICO
COBERTURAS PARA ARMAZENAGEM

A SOLUÇÃO QUE VOCÊ
ESPERAVA PARA
LOCAÇÃO E VENDA



memorial de cálculo
lona certificada pelo
FALCÃO BAUER

sem necessidade
de fundação

montagem
rápida e segura

24
horas
MANUTENÇÃO



(11) 3846-2510
armazem@topico.com.br
www.topico.com.br

FORTIM EXIDE TECHNOLOGIES

O grupo Exide Technologies é o líder mundial em solução de energia e o maior fabricante de baterias traçãoárias do mundo, com 35 fábricas, opera em mais de 89 países.

Marcas do Grupo Exide Technologies:

FULMEN GNB CHLORIDE MOTIVE POWER EXIDE TUDOR

TUDOR HAGEN Batterie DETA ELBAK MAGNETARELL CHAMPION

BATERIAS TRACIONÁRIAS

No Brasil, além de montar e distribuir as baterias Marca Fulmen a Fortim presta serviços de reparos, consertos, reformas e manutenções.

Vantagens:

- Alto rendimento
- Menos períodos improdutivos
- Maior confiabilidade
- Ampla duração de vida da bateria
- Maior produtividade
- O melhor Custo / Benefício

Entre em contato conosco.
Será um prazer atendê-lo!
Fone: 11 6480-2520
e-mail: fortimexide@uol.com.br

Rua Ribeiro Gonçalves, 56 - Guarulhos - SP - Cep: 07250-080
Telefone: 55 11 6480-2520 / 6480-1595 / 6480-1290
Unidades de Apoio: Campinas - SP: 55 19 3813-2555
Joinville - SC: 55 47 3027-1985
e-mail: fortimexide@uol.com.br - site: www.fortimexide.com.br

Sistemas de Armazenagem

Estamos conquistando um mercado que exige qualidade, precisão e preço justo.

Mezanino com pisos metálicos, grelha ou madeira revestida. Capacidade até 1000 kg/m²

Estante flow-rack para picking

HÁ MAIS DE 30 ANOS

No seu próximo projeto, **consulte** nossos profissionais.

Porta-pallets convencional / drive-in / through

central
DIVISÃO Aço Log

Telefax: (11) 272-9377
Av. Henry Ford, 2430 - Ipiranga
CEP 03109-001 - São Paulo - SP
acol@metalurgicacentral.com.br
http://www.metalurgicacentral.com.br

MULTIMODAL MULTIMODAL MULTIMODAL MULTIMODAL

TRANSPORTE RODOVIÁRIO

ITAPEMIRIM INVESTE EM GERENCIAMENTO DE RISCOS

Com o objetivo de oferecer segurança e proteção para os seus funcionários, clientes e cargas, a Itapemirim Cargas implementou um novo sistema de gerenciamento de riscos que, além de contar com equipamentos de moderna tecnologia, dispõe de profissionais treinados. Os investimentos nesta área superam R\$ 2 milhões.

“A sede da matriz, em Guarulhos, onde se localiza a diretoria de segurança da empresa, foi equipada com câmeras que possuem qualidade superior de imagens e cujas gravações são ativadas por sensores de movimento; alarmes e botões de pânico também agilizam o trabalho dos operadores da central de segurança. Além disso, os equipamentos de rastreamento foram reorganizados e seus operadores reorientados para o foco principal: prevenção”, diz Carlos Alberto Quintiliano, diretor de segurança da Itapemirim Cargas.

Porém, continua ele, perceberam que não era suficiente, para garantir a segurança das operações, a aquisição e o funcionamento de rastreadores. “Depois de estudarmos detalhadamente o cenário, optamos por montar uma grande central de segurança que agrega ao sistema de rastreamento, o



Quintiliano e o equipamento para comunicação entre caminhão e central de rastreamento

gerenciamento de riscos que previne e inibe roubos em nossos terminais, assim como em nossos veículos de transferência de cargas. Desse modo, conseguimos ampliar o alcance das nossas ações preventivas”, diz Quintiliano.

A frente do projeto de estruturação do sistema de gerenciamento de riscos da empresa há quase um ano, o diretor lembra que a meta estabelecida para a redução de sinistros já está sendo superada em mais de 50%. E que o próximo passo é estender esses procedimentos a todas filiais de acordo com as suas estruturas e necessidades.

A Itapemirim Cargas trabalha com tecnologia inteligente captando, armazenando e cruzando dados, e desse modo obtém informações seguras que possibilitam a vigilância da empresa 24 horas por dia. ●



Librelato fabrica bitrens graneleiros e semi-reboques

Desde 1969, a Librelato, situada no sul de Santa Catarina, atua no projeto, desenvolvimento e produção de equipamentos para o transporte rodoviário de cargas, como semi-reboques bitrens graneleiros, semi-reboques Carrega Tudo e semi-reboques basculantes. "As nossas novidades incluem semi-reboques "Carrega Tudo" de quatro eixos e com maior capacidade de carga e semi-reboques basculantes de três eixos, com nova estrutura da caixa de carga", explica Pedro Mazzuco, gerente de vendas da empresa.

Hyva atende aos setores industrial, de transportes e automotivo



"Estamos lançando a mais nova geração de cilindros do mundo: a geração F.L.A.S.H. (Fast, Light And Strong Hyva). As vantagens são: cilindro mais leve; cilindro mais rápido (para levantamento e retorno); menor quantidade de óleo e possibilidade de uso de tanque menor; baixo índice de manutenção; e melhor performance na capacidade de basculamento/peso". A afirmação é de Paulo César Escudero, supervisor de vendas da empresa. Ele também informa que a Hyva fabrica cilindros hidráulicos telescópicos; kits hidráulicos; plataformas elevatórias; Rollertrack; pisos móveis; Power Pack; e Hyfix.



Onde tem **CLARK** tem produtividade máxima.



Unidade de Montagem CLARK Valinhos-SP inaugurada em 14-08-2005.

- Menor custo operacional
- Melhor pós-venda do mercado
- Melhor valor de revenda
- Tecnologia reconhecida mundialmente



ISO 14001



AGSA - Grande SP
arsa@acessoempilhadeiras.com.br
fone: (11) 3498.1486

ALPHAQUIP - Grande SP
alphaquip@terra.com.br
fone: (11) 4198.5853

DALFONTE - PE - RN - PB - AL
guilherme@dalfonte.com.br
fone: (81) 3224.0286

DINÂMICA - RO
dinamica@ariqueiras.com.br
fone: (68) 535.5304

FORMAQUINAS - CE - PI
formaquinas@netmail.com.br
fone: (85) 3474.3819

LINK S.A. - RS - PR - SC
link@linkmaquinas.com.br
fone: (51) 3337.3333
(41) 332.3636 / (40) 483.6868

LVM - AM - RR
jorge@poweredviam.com.br
fone: (82) 642.2014

MAPEL - Interior de SP
mapel@mapelvet.com.br
fone: (18) 3278.1822

MAPEL - Grande SP
mapelap@mapelnet.com.br
fone: (11) 3642.1180

RECOMAP - GO - DF - TO
wilder@recomap.com.br
fone: (62) 207.2110 / (61) 361.0960

TECNESTE - MS - MT
tecneste@tecneste.com.br
fone: (67) 3641.2688 / (65) 618.1330

TRACBEL - MG - RJ - ES
tracbel@tracbel.com.br
fone: (31) 3395.1800
(21) 2401.1576 / (27) 2123.9830

TRATORMAQ - PA - MA - AP
tratormaq@sol.com.br
fone: (66) 3278.0831

TRATORMASTER - BA - SE
vancalano@ui.com.br
fone: (71) 3301.6619



PRODUTIVIDADE MÁXIMA

www.clarkmhc.com

Profissionais de Logística

As empresas brasileiras sabem da importância da logística?

De acordo com os especialistas ouvidos por *LogWeb*, nem todas as empresas brasileiras – notadamente as médias e pequenas – conseguem avaliar o papel da logística no seu desempenho.

No quarto e último tópico desta série especial, o ponto analisado pelos profissionais entrevistados é se as empresas brasileiras já têm consciência da importância da logística.

Cristiano Cecatto, consultor sênior de Logística e Supply Chain Management da Qualilog Consulting, diz que não. De acordo com ele, o termo logística ainda causa grandes confusões no mercado. “Não podemos resumir logística simplesmente ao abastecimento e distribuição. Muitas outras funções estão relacionadas. Os componentes de um sistema logístico típico são: serviços ao cliente, previsão de vendas, comunicação de distribuição, controle de estoque, manuseio de materiais, processamento de pedidos, peças de reposição, seleção do local da planta e armazenagem (análise de localização), manuseio de mercadorias devolvidas, recuperação e descarte de su-

cata, tráfego e transporte, armazenagem e estocagem”, avalia

O consultor também destaca que o fluxo de informação é outro fator primordial para o sucesso de qualquer operação logística. A primeira atividade associada com o sistema de informação é a aquisição dos dados que vão assistir ao processo de tomada de decisão. “Converter dados em informação, configurá-la de uma maneira útil para a tomada de decisão e estabelecer a sua interface com os métodos de suporte à decisão são considerados freqüentemente como o núcleo de um sistema de decisão. A análise de dados é a característica mais recente e sofisticada do sistema de informação, o qual pode conter qualquer número de modelos matemáticos e estatísticos, gerais e específicos para problemas logísticos da empresa. Tais modelos convertem informações em soluções de problemas para suporte a decisões”, conclui Cecatto.

Claudirceu Batista Marra, diretor técnico da Vantine Solutions, também diz que as empresas brasileiras ainda não têm consciência, no nível necessário, da importância da logística. Segundo ele, no que se refere à distribuição de bens de consumo, as diferenças tributárias entre os estados e as “ilhas” de incentivos, verdadeiros paraísos internos, predominam sobre os custos operacionais. Isto influencia a baixa valorização da área. Além do mais, a visão é que logística é à parte de instalações, quando, de fato, a logística é um processo operacional de prestação de serviços, que só será eficaz se for desenvolvida sobre uma visão estratégica, explica o consultor.

Waldeck Lisboa Filho, professor na cadeira de Logística, Administração de Materiais e Marketing e consultor independente na área de logística, atuando no Recife, PE, considera que as empresas ainda entendem que logística é despesa,

e não uma necessidade de investimento. Com isto, são conduzidas de uma forma empírica e prejudicando uma operação integrada. Pela extensão de nosso país, a divergência e a visão da logística são muito diferenciadas de região para região, levando a logística no sistema de distribuição a nível nacional a sofrer operacionalmente.

“As empresas ligadas aos ambientes de exportação/importação e aquelas que comercializam através da Internet já possuem uma boa consciência da importância da logística. As demais empresas industriais, comerciais ou de serviços também estão sofrendo as virtudes e os riscos da competição de seus pares, que fazem dos aspectos de disponibilidade, rapidez e proximidade com o cliente fatores fundamentais em suas estratégias competitivas”, diz, por sua vez, César Sucupira, diretor da César Sucupira Educação e Consultoria.

Já Eduardo Banzato, vice-p-

sidente do Instituto IMAM, instrutor, consultor e diretor da IMAM Consultoria, alega que muitas empresas já tomaram consciência a respeito da importância da logística, mas é possível perceber que as estruturas organizacionais ainda não estão totalmente alinhadas aos modelos e conceitos propostos pelo Supply Chain e pela logística.

Na opinião de Mauro Vivacqua de Chermont, sócio-gerente da Chermont Engenharia e Consultoria, a consciência e o conhecimento existem na maioria das empresas médias e grandes, nos centros urbanos das capitais – no interior do país, nem tanto. Já com as empresas de porte menor, a situação é diferente.

“Tradicional revista de serviços, de circulação nacional, publicou recentemente, em página dupla central, um anúncio com o seguinte destaque: ‘Que Bagunça...!’ A peça publicitária foi contratada

Paletes Matra, A Base Da Sua Logística.

Venda, manutenção e locação de paletes.

30 anos

Matra do Brasil Ltda.
Av. Industrial, 775 - D. Industrial
Itaquaquecetuba - SP - CEP: 08586-150
Tel./fax.: 11 4648-6120
www.matradobrasil.com.br

SÃO PAULO e Grande SP, Litoral Sul, Litoral Norte, Vale do Paraíba e todo Estado do Rio de Janeiro

COURRIER BRASIL

“Somos especializados no atendimento a Hipermercados, Home Center, Supermercados, Grandes Atacadistas, CD'S, Paletização, Agendamento, etc.”

(11) 6967-0809

www.courrierbrasil.com.br - E-mail: courier@courrierbrasil.com.br

por seis dos maiores fabricantes de empilhadeiras instalados no país. A mensagem é dirigida à 'grande massa de pequenas e médias empresas, que ainda não descobriram as vantagens de consolidar suas cargas, utilizando os paletes'. Mostra, correta e didaticamente, a importância de arrumar as cargas e chama a atenção para a 'bagunça' decorrente da falta de arrumação."

O consultor então pergunta: por que este anúncio? E diz que a resposta está contida nele mesmo: o uso de paletes no Brasil é muito reduzido, concentrado, maciçamente, nas grandes empresas. Sem paletes - inventados em 1946 -, os fabricantes de empilhadeiras estão em apuros. Ainda é preciso insistir no beabá - tanto que outro anúncio, na mesma linha, foi publicado posteriormente.

"Porque esta situação? Encontro três respostas possíveis: consultores, fabricantes e a mídia especializada não divulgaram suficientemente os benefícios da paletização e das empilhadeiras, o 'feijão com arroz' da logística; os usuários ainda não compreenderam ou não se conscientizaram da importância da armazenagem e da logística; e a péssima distribuição de renda no país. A mão-de-obra brasileira, a nível operacional, é tão

mal remunerada e abundante que a mecanização quase sempre é um mau negócio. A relação custo/benefício é negativa e o retorno sobre o investimento demorado", completa Chermont.

Paulo Rago, diretor-presidente do CETEAL - Centro de Estudos Técnicos e Avançados em Logística, também considera as empresas brasileiras conscientes da importância da logística. Pelo menos a grande maioria das empresas de grande porte. Segundo ele, as de médio e pequeno porte, na sua maioria, ainda enxergam a logística como uma atividade meramente operacional, onde apenas substituíram a palavra expedição por logística. "Ressalto que, em alguns trabalhos realizados pelo CETEAL, encontrei muitas empresas nesta situação. O que na verdade vale destacar é que a maioria dos demandadores de serviços - clientes em todos os seus níveis - já tem consciência da importância e demanda o serviço logístico cada vez mais, e quando não percebe isto, tende a mudar de fornecedor. Acredito que, em pouco tempo, teremos uma grande disputa no mercado não mais apenas entre produtos e, sim, entre Cadeias de Suprimentos: aquele que ofertar o melhor produto com serviço agre-

Programa de visitas da McLane auxilia estudantes de logística

A McLane do Brasil, provedora e integradora de serviços logísticos, tem um programa de visitas técnicas para estudantes de graduação e pós-graduação ao Centro de Distribuição Anhanguera, localizado no bairro de Perus, na capital paulista. "Nosso objetivo é colaborar na formação de futuros profissionais em logística. Queremos que eles conheçam na prática como funcionam as operações de um centro de distribuição", afirma Sandra Sabate, gerente de Recursos Humanos da McLane do Brasil.

Nas visitas os alunos acompanham passo a passo o processo de armazenagem, o sistema de controle de produtos e a entrada e saída de mercadorias. Também conhecem as soluções logísticas desenvolvidas para cada cliente. "Em quatro horas de visita, conseguimos mostrar detalhes operacionais que eles não conhecem na universidade, principalmente, relacionados à tecnologia de processos e equipamentos utilizados no setor", comenta a gerente de RH.

Para participar das visitas, a única exigência da McLane é que os alunos tenham na grade do curso matérias relacionadas a logística.

Os interessados em agendar visitas técnicas podem obter informações pelo telefone (11) 2108-8800 ou pelo e-mail contato@mclaneco.com.br.

gado tende a ser o vencedor e escolhido, o que já é uma forte tendência em países mais avançados."

Adelar Markoski, professor dos cursos de graduação e pós-graduação em Administração, com a disciplina Logística Empresarial, na URI-RS e UNOESC-SC, também avalia que a logística já está sendo considerada, pela maioria das empresas, uma importante fronteira competitiva. "Em dois produtos com as mesmas características e preço, o mais competi-

vo será o que chegar primeiro ao cliente com menor custo de transporte. Esta importância atribuída à logística pode ser percebida pelas parcerias entre indústrias e transportadoras e pela inovação nos equipamentos de movimentação e transporte de produtos", diz ele.

Christianne Coletti Anderaus Cassis, coordenadora dos cursos tecnológicos da área de gestão da Universidade Cidade de São Paulo - UNICID, afirma, também, que a maioria das empresas reconhece

a importância da logística e do gerenciamento da cadeia de suprimentos. Contudo, diz ela, muitas empresas enfrentam problemas por não possuírem gerenciamento estratégico para combatê-los.

"Embora a atividade logística, somente agora, de 1995 para cá, tenha ganhado foco nas discussões empresariais no país, já vemos grande evolução dos projetos dos nossos clientes, os quais demonstram a consciência da importância de uma estratégia logística adequada às suas necessidades. Antes as empresas só nos delegavam algumas funções - como transporte e armazenagem -, mas hoje já pensam no gerenciamento e controle das informações em toda cadeia de suprimentos. Além disso, os operadores logísticos estão sendo cada vez mais procurados para proporcionar-lhes soluções conforme o perfil da empresa. Uma Pesquisa do Centro de Estudos Logísticos do COPPEAD-UFRJ revelou que, entre as empresas que possuem contratos com operadores logísticos, 45% desejam aumentar os serviços contratados, 48% querem manter os atuais e apenas 7% pretendem reduzir o serviço terceirizado, o que comprova o investimento na logística", completa Miriam Korn, diretora de negócios da Movicarga. ■


MARCAMP EMPILHADEIRAS
 WWW.MARCAMP.COM.BR - REPRESENTANTE STILL

ATENDEMOS TODO O INTERIOR DO ESTADO DE SÃO PAULO E SUL DE MINAS


 TRANSPALETEIRAS


 EMPILHADEIRAS ELÉTRICAS


 EMPILHADEIRAS GLP

**VENDA
LOCAÇÃO
ASSIST. TÉCNICA
PEÇAS REPOSIÇÃO**

MARCAMP EQUIPAMENTOS LTDA
 Rua Ribeirão Preto, 251 - Jd. do Trevo - 13030-140 - CAMPINAS/SP
 PABX: (19) 3272.4300 - Fax: 3272.2929 - logistica@marcamp.com.br

VAI ROLAR A FESTA!


CENTRAL
 Distribuidora de Peças Ltda.

No mês em que comemora seu 5º Aniversário, a Central Peças vai presentear seus clientes com descontos de até 50% em todas as peças do estoque

Em outubro, consulte nosso departamento de vendas e festeje conosco esta história de sucesso

DISTRIBUIDOR EXCLUSIVO

WWW.CENTRALPECAS.COM
(11) 5013-2800



Expositor Fenatran

Renault prevê crescimento de 10% no volume de veículos

Para este ano, prevemos um crescimento de 10% no volume de veículos utilitários comercializados no país. Em 2004, foram vendidos 165.600 veículos utilitários e, para 2005, esperamos que o mercado absorva 185.000 unidades. Este ano, a Renault espera comercializar 3.350 veículos utilitários - um crescimento de 5% em relação a 2004."

A avaliação é de Alberto Neumann, gerente de marketing de

veículos utilitários da Renault do Brasil. A perspectiva de crescimento - analisa ele - é em função do aquecimento da economia.

Veículos leves

Neumann diz que, desde 1998, a Renault do Brasil vem intensificando a sua presença no mercado brasileiro e, atualmente, atua com três fábricas (veículos utilitários, automóveis de passeio e de motores) que compõem o Complexo Ayrton Senna, situado na cidade de São José dos Pinhais, no Paraná.

"A linha de veículos utilitários é composta pelo Kangoo Express, equipado com motor 1.6 16V, e pela gama Master, disponível nas versões Furgão, Chassi Cabine e Minibus (13 e 16 lugares). E, além de oferecer uma gama

variada de veículos utilitários, a Renault disponibiliza uma linha de adaptações complementares, destinada aos mais diversos tipos de utilizações específicas", diz o gerente de marketing.

Segundo ele, a linha de veículos utilitários Master envolve uma gama completa em termos de configurações. A versão de entrada da carroceria furgão é o Master L1H1 (chassi curto com teto baixo), com capacidade para transportar 8 m³ de carga, seguido pelos furgões L1H2 (chassi curto com teto elevado), com capacidade de carga de 9,1 m³, L2H2 (chassi médio com teto elevado), de 10,8 m³, e L3H2 (chassi longo com teto elevado), capaz de transportar 12,6 m³. Os modelos Minibus (13 e 16 lugares), baseados na L2H2, e Chassi Cabine, destinados a instalação de

implementos como caçamba de madeira, baú de alumínio, etc., também fazem parte da linha.

"A versão Master Furgão é indicada para o transporte de cargas nos grandes centros urbanos e/ou pequenas distâncias rodoviárias. As versões L1H1, L1H2 e L2H2 estão enquadradas na categoria de Veículo Urbano de Carga (VUC), enquanto o modelo L3H2 atende às exigências da categoria VLC (Veículo Leve de Carga)", diz Neumann.

Já a configuração Chassi Cabine é destinada à utilização especial, sendo necessária para isso a utilização de carrocerias específicas (caçamba ou baú).

Por sua vez, o Kangoo Express é ideal para o transporte de cargas nos grandes centros urbanos. Equipado com motor 1.6 16V, o Kangoo Express possui capacidade para transportar 760 kg. E, na linha 2006, o utilitário contará com uma nova versão sem porta lateral. "Estes veículos são indicados para a entrega e coleta de pequenas cargas nos grandes centros urbanos, mesmo onde aqueles com restrições de circulação de veículos utilitários", completa o gerente de marketing. ■



"O GKO FRETE é o caminho para a excelência em gestão de fretes."

Wagner Roberto Degane - Coordenador de Logística
Merck Sharp & Dohme Farmacêuticos Ltda.

- Mais de 150 empresas atendidas
- Qualificação de transportadoras
- Controle dos prazos de entrega
- Simulação para análises de frete
- Conferência da cobrança das transportadoras
- Integração às principais soluções corporativas (ERP's) e às transportadoras
- Informações contábeis, fiscais e gerenciais
- Gerência fretes de vendas, compras ou transferências, controlando todos os eventos [devoluções, reentregas, pernoite, etc.] e todos os tipos de carga [fracionada, fechada, frete viagem, locação, autônomos, etc.]

GKO INFORMÁTICA T 21 26333503 F 21 22625220
Marcelo Câmara, 160/715 20520-080 Centro Rio de Janeiro RJ
info@gko.com.br www.gko.com.br



NOVEMBRO 2005

EVENTO

Expo-Transcom – Feira Nacional de Transportes, Logística, Combustíveis e Derivados
2º Simpósio de Tecnologia do Transporte de Cargas

Período: 16 a 19 de novembro

Local: Blumenau - SC

Realização: SETCESC – Sindicato das Empresas de Transportes de Carga no Estado de Santa Catarina e FETRANCESC – Federação das Empresas de Transportes de Cargas no Estado de Santa Catarina

Informações:

fe.valle@terra.com.br

Fone: (47) 325.4026

CURSOS

Logística de Recebimento

Período: 5 de novembro

Local: São Paulo – SP

Realização: IMAM

Informações:

www.imam.com.br

imam@imam.com.br

Fone: (11) 5575.1400

Logística Internacional

Período: 7 e 8 de novembro

Local: São Paulo – SP

Realização: Ceteal

Informações:

www.ceteal.com

ceteal@ceteal.com

Fone: (11) 5581.7326

Organização de Almoxarifados

Período: 9 e 10 de novembro

Local: São Paulo – SP

Realização: IMAM

Informações:

www.imam.com.br

imam@imam.com.br

Fone: (11) 5575.1400

Planejamento de Redes Logísticas

Período: 9 e 10 de novembro

Local: São Paulo – SP

Realização: CEL-Coppead/RFRJ

Informações:

www.cel.coppead.ufrj.br

Fone: (21) 2598.9812

Medidores de Performance Aplicados à Logística

Período: 9 e 10 de novembro

Local: São Paulo – SP

Realização: Ceteal

Informações:

www.ceteal.com

ceteal@ceteal.com

Fone: (11) 5581.7326

Organização de Almoxarifados

Período: 9 e 10 de novembro

Local: São Paulo – SP

Realização: IMAM

Informações:

www.imam.com.br

imam@imam.com.br

Fone: (11) 5575.1400



Processos e Conceitos da Reposição Eficiente

Período: 10 de novembro
Local: São Paulo – SP
Realização:
Associação ECR Brasil
Informações:
www.ecrbrasil.com.br
ecr@ecrbrasil.com.br
Fone: (11) 3838.4520

Planejamento, Programação e Controle da Produção

Período: 23 de novembro
Local: São Paulo – SP
Realização: Ceteal
Informações:
www.ceteal.com
ceteal@ceteal.com
Fone: (11) 5581.7326

Projetos Logísticos

Período: 23 e 24 de novembro
Local: São Paulo – SP
Realização: Tigerlog
Informações:
www.tigerlog.com.br
kelly.bueno@tigerlog.com.br
Fone: (11) 6694.1381

Gestão Integrada de Cadeias de Suprimento

Período: 23 e 24 de novembro
Local: São Paulo – SP
Realização: CEL-Coppead/RFRJ
Informações:
www.cel.coppead.ufrj.br
Fone: (21) 2598.9812

Gestão de Frota de Veículos

Período: 25 e 26 de novembro
Local: São Paulo – SP
Realização: Ceteal
Informações:
www.ceteal.com
ceteal@ceteal.com
Fone: (11) 5581.7326

RFID e a Automação na Identificação de Materiais

Período: 26 de novembro
Local: São Paulo – SP
Realização: IMAM
Informações:
www.imam.com.br
imam@imam.com.br
Fone: (11) 5575.1400

Logística Avançada

Período: 28 e 29 de novembro
Local: São Paulo – SP
Realização: Ceteal
Informações:
www.ceteal.com
ceteal@ceteal.com
Fone: (11) 5581.7326

No portal
www.logweb.com.br,
em “Agenda”,

estão informações
completas sobre os
diversos eventos do setor
a serem realizados
durante o ano de 2005.

Expositor Fenatran

Volvo amplia e moderniza sua linha de caminhões no mercado sul-americano

A Volvo está ampliando e modernizando sua linha de caminhões no mercado sul-americano. Para atender às necessidades dos transportadores, a linha VM ganha dois novos modelos, o VM cavalo mecânico e o VM 6x4. Chega ainda ao mercado o Volvo FM 8x4.

Cavalo mecânico

O VM cavalo mecânico tem novo motor de 310 HP, em 2200 rpm, com injeção eletrônica por Common Rail, suspensão parabólica na dianteira e embreagem hidropneumática.

O Volvo VM 4x2 possui, ainda, caixa de câmbio Volvo acionada por cabos, coluna de direção ajustável, prancheta incorporada ao volante e basculamento hidráulico



da cabine, sendo próprio para aplicações rodoviárias de curtas e médias distâncias, composição com semi-reboque de três eixos e PBTC de até 43,6 toneladas, atendendo, principalmente, os segmentos de furgão, sider, carga geral e contêiner.

Novo caminhão

O Volvo VM 6x4 é voltado para os segmentos de construção, transporte de madeira e cana-de-açúcar.

Possui motorização nas opções de 260 e 310 cv com o sistema Common Rail de injeção de combustível. O pára-choque é de aço, com boa altura do solo e um alto ângulo de ataque.

O novo caminhão possui, ainda, caixa de câmbio Volvo com 14 marchas, bloqueio de diferencial, freios a tambor e tanques de combustível de plástico com capacidade para até 560 litros.



Caminhão pesado

O Volvo FM8x4 é um caminhão pesado com motor de 12 litros de 420 cv e configuração de eixos 8x4. Com 49,4 toneladas de PBT nominal, os 8x4 são destinados a trabalhos como veículo fora-de-estrada, sendo indicados para transporte de minérios e para canteiros de obras. ■






Um estoque de idéias em soluções para logística e armazenamento

Racks Empilháveis	Check-outs
Block Pallet Desmontável	Caixas Padrão de Medição
Drive-in Drive-thru	Estantes e Bancadas
Porta-Pallet's	Mezanino e Divisória
Protetores de Coluna	Estruturas Cantilever
Gôndolas e Balcões	

www.agraastro.com.br

AGRA

ASTRO

Av. Major Pinheiro Fróes 2207 - Suzano SP

Fone (11) 4748-6222

e-mail: agra@terra.com.br
agra@osibe.com.br






Transporte

Votorantim Agroindústria firma parceria com a Boni/GATX para o transporte de suco de laranja

Visando dar suporte ao seu processo de expansão, a Votorantim Agroindústria estabeleceu parceria com a Boni/GATX para o transporte de suco de laranja concentrado e da fruta in natura.

Se, em 2004, foi introduzido o bitrem para o transporte de suco de laranja concentrado a granel - o que gerou ganho de produtividade de 40% - agora, o transporte do suco concentrado está sendo feito por rodotrem, com capacidade de 54 toneladas - 80% a mais do que o caminhão convencional. O rodotrem começou a rodar no início de agosto entre Catanduva e Santos, onde o produto segue para o exterior. A expectativa é a utilização de quatro equipamentos ainda este ano.

A Boni/GATX foi contratada para as operações de transporte de suco de laranja entre as fábricas da



Citrovita em Araras, Matão e Catanduva (todas em São Paulo) e os dois terminais da empresa em Santos, e ainda cuidar do transporte da laranja in natura entre as fazendas da empresa e suas fábricas. No transporte de laranja in natura, caminhões bitrens fazem diariamente o trajeto entre as fazendas e as fábricas da Citrovita, totalizando 50 carregamentos por dia.

Em 2002, a Votorantim Agroindústria iniciou um processo de expansão que levou a um aumento de 50% na produção de suco de laranja concentrado. O primeiro passo foi a ampliação dos pomares próprios, evoluindo para a aquisição da fábrica da Sucorrico, em Araras. Os investimentos totalizam US\$ 100 milhões em plantação, expansão industrial e logística. ■

Tecnologia da Informação

TA desenvolve tecnologia usando celular GSM

A Transportadora Americana - TA acaba de colocar em operação o TA Cell, um sistema de comunicação por celular GSM que permite atualizar em tempo real as informações quanto à realização de todas as etapas operacionais de coleta, transferência, entrega e baixa das cargas, frete a frete, cliente a cliente, não se limitando apenas ao rastreamento de frotas e à comunicação com os motoristas.

“O TA Cell é flexível, permitindo a discriminação do status de cada carga individualmente, sem a necessidade de atrelar esta informação à do veículo que a transporta, como acontecia até hoje, inclusive nos sistemas por celular. Desta forma, é possível saber a situação de cada carga, de fato, a cada momento, sem precisar esperar que ela chegue a algum check-point, como CDs e instalações da TA, do cliente ou do embarcador”, esclara-



rece o gerente de sistemas da TA, Dalton Vecchini

O gerente, que coordenou a equipe de tecnologia (T.I.) da Transportadora Americana que desenvolveu todas as etapas do TA Cell usando tecnologia exclusiva, também destaca que a maior novidade, em relação aos sistemas por celular de outras transportadoras, é um software na linguagem Java, instalado em aparelhos celulares comuns utilizados pelos motoristas. “A programação em Java é muito superior ao WAP, facilitando a interação com o motorista ou agente da TA.”

O software registra os horários das operações sem a intervenção do usuário, que apenas interage com menus simplificados. Mesmo quando o motorista se encontra fora da área de cobertura do celular, os dados são armazenados com os horários reais. Ao se voltar à área de cobertura, são automaticamente enviados para o Datacenter da TA e disponibilizados aos sistemas gerenciais e canais de comunicação com clientes. ■

PEÇAS PARA EMPILHADEIRAS

www.intrupa.com.br

Nós sabemos como é importante contar com parceiros de experiência e confiança no dia-a-dia da empresa. Por isso a Intrupa uniu sua experiência internacional de 45 anos com a presença local no Brasil. Desde 2001, você encontra as peças originais das melhores marcas de empilhadeiras em qualquer lugar do país. Afinal mais do que peças, a Intrupa faz questão de oferecer também o mais eficiente atendimento pós-venda do mercado onde você precisar. **KNOW-HOW INTERNACIONAL. ATENDIMENTO LOCAL.**

2005 CATÁLOGO

CONSULTE JÁ A WEB

VENDAS SOMENTE ATRAVÉS DE Nossos Distribuidores

Tel.: +55 11 6653 7113

Fax: +55 11 6653 7013

intrupa@intrupabrasil.com.br

INTRUPA

Seu parceiro de confiança.

R. Barbal José de Barros, 63 | Vila Matilde | São Paulo

Expositor Fenatran

Reforma de pneus: um setor com perspectivas de crescimento contínuo

No que se refere ao segmento de reforma de pneus, as perspectivas são de crescimento contínuo.

“Isto justifica-se por alguns fatores como: impacto ambiental - o pneu reformado posterga o descarte do pneu usado e reduz, conseqüentemente, a geração de lixo ambiental. Além disto, a quantidade de petróleo utilizada na produção de um pneu reformado chega a ser três vezes menor do que a produção de um pneu novo; impacto econômico - o pneu dentro de uma frota é considerado o segundo ou terceiro item de maior custo. Sendo assim, o pneu reformado chega a custar até 20% de um pneu novo; qualidade - a reforma de pneus no Brasil é considerada uma das melhores do mundo. Além disto, os investimentos realizados pelos fabricantes de

matéria-prima e reformadores garantem rendimentos quilométricos surpreendentes aos usuários”.

A análise é de Matheus Costa Agi, diretor industrial da Auto Lins Pneus que, junto com a SL Pneus, a SL Tyres e a Javi Pneus, faz parte do Grupo SI.

Realmente, este é um mercado que está em crescimento. “O pneu é o segundo item de importância na formação dos custos do transportes e, através da reforma, o pneu ganha até três sobrevidas, reduzindo os custos de aquisição do pneu novo”, completa Eldon Dresch, diretor da Moreflex Borrachas.

Ele também diz que o crescimento do mercado vem acompanhado de uma maior exigência dos níveis de segurança e qualidade. “Desta forma, a tendência vem se comprovando a cada dia: a associação da tecnologia para garantir



Vários fatores impulsionam o crescimento do setor

processos com maior eficiência e produtividade acompanhada de alto padrão de qualidade”, destaca.

Reforma

O diretor da Auto Lins declara que o Grupo SL Pneus é responsá-

vel pela reforma de aproximadamente 10000 pneus/mês, utilizando borracha Tipler e Pirelli Novateck, além de oferecer um sistema de controle de pneus, curso para motoristas, curso de gerenciamento de pneus e departamento técnico especializado na análise.

Já a Moreflex, de acordo com Dresch, produz bandas de rodagem e demais produtos para a reforma de pneus, envolvendo o MAC – Moreflex Auto Controle, processo computadorizado para a reforma de pneus; a linha perfil, antiebra e ligação sem cola, que agrega valores de preservação da saúde ocupacional e do meio ambiente; e a linha de bandas de rodagem Moreflex, que combina uma variedade de desenhos e medidas.

“A automação total da reformadora elaborada pela Moreflex representa um importante avanço tecnológico para o setor de reforma de pneumáticos. É um projeto tecnológico pioneiro para garantir ao processo de reforma maior precisão e qualificação, através de controle computadorizado dos parâmetros ideais para o processo”, diz ele. Outra novidade da empresa é a sua nova linha de bandas para pneus agrícolas. ■



Rodobens Consórcio apresenta Plano Hexa Fácil

No segmento de caminhões, a Rodobens Consórcio está oferecendo o Plano Hexa Fácil, para modelos Mercedes-Benz leves, médios, semipesados, pesados, extrapesados (linha Axor) e Sprinter. “São grupos de 120 meses e 480 participantes, que oferecem ainda mais oportunidades de contemplação entre os consorciados, que podem oferecer Lances Fixos (36 e 24 antecipações) ou Lances Livres, onde, do total de antecipações, três quitarão as três parcelas seguintes à contemplação e as demais quitarão as parcelas vindas do plano, a partir da última”, explica Pedro Santos, diretor geral da Rodobens Consórcio.

Os consorciados que efetuarem o pagamento de suas parcelas em dia estarão concorrendo semanalmente ao Prêmio Pontualidade Seguro, a partir da 2ª. Assembléia.

REALIZE SEUS SONHOS!
NÓS GERENCIAMOS A LOGÍSTICA DA SUA EMPRESA

Dipack
LOGÍSTICA

SOLUÇÕES EM LOGÍSTICA INTERNA

ENTRADA FISCAL	SAÍDA FISCAL
RECEBIMENTO DE MATERIAIS	EXPEDIÇÃO
CONTROLE DE QUALIDADE	LOGÍSTICA REVERSA
ALMOXARIFADO	GERENCIAMENTO DE TRANSPORTE
PROGRAMAÇÃO DE FÁBRICA	MONTAGEM DE KITS
CARPINTARIA	MANUSEIO DE DOCUMENTAÇÃO

MATRIZ
AV. FIANZ. LÍZET, 80 PO. JARDIM TANDU
CEP. 02151-900 - SÃO PAULO - SP
FONE. 11-6551-8557

FILIAL - VALE DO PARAIBA
R. PE. CUSTÓDIO B. DA SILVA, 20
BARRIO INDEPENDÊNCIA
CEP. 12031-320 - TAUBATÉ - SP
FONE. 12-3681-2026

WWW.DIPACK.COM.BR

Acesse: www.easytec.com.br

Easytec

10 anos
crescendo junto com você

LEMBRAR DA EASYTEC É COMO
USAR OS SEUS PRODUTOS: VOCÊ
NÃO PRECISA FAZER ESFORÇO

CARROS, ESTRADOS E PÓRTICOS PARA
RETIRADA DE BATERIAS TRACIONÁRIAS;
PROJETO DE SALA DE BATERIAS;
SERRALHERIA INDUSTRIAL;
MELHOR CUSTO/BENEFÍCIO.

Easytec Indústria e Comércio
Rua Ely do Amparo, lote 05 - Guarajuba - CEP 26600-00 - Piracambi - RJ
Tels.: (21) 2683-2483 - (21) 2683-1862 - e-mail: easytec@easytec.ind.com.br

Still inaugura novas instalações em São Paulo e implementa seus serviços

Entre estes, além da venda e locação de máquinas elétricas e a combustão de vários tipos, estão os de fornecimento de serviços de assistência técnica, peças de reposição e venda de máquinas usadas.

FABRICANTE DE EMPILHADEIRAS COM LIDERANÇA E ATUAÇÃO EM NÍVEL MUNDIAL, A STILL ACABA DE IMPLANTAR EM DIADEMA, SP, UMA NOVA UNIDADE.

Além de toda a diretoria comercial, ali estão instalados os setores de venda de máquinas novas, locação e administração da frota, almoxarifado e venda de peças de reposição, reforma e venda de máquinas usadas, treinamento, bem como oficinas e serviços de assistência técnica.

Inicialmente, a Still centralizou suas operações no Rio de Janeiro, junto à fábrica. Porém, à medida que suas operações no Brasil se consolidaram, a empresa sentiu a necessidade de ampliar e aperfeiçoar sua atuação.

Considerando a grande concentração de atividades econômicas e de mais de 60% da frota de empilhadeiras do país no Estado de São Paulo, mais especificamente na região do ABCD paulista, e o fato inegável de que a proximidade física é um fator extremamente importante para a presteza e redução de custos



da prestação do serviço, a Still procurou uma localização que reunisse as condições de facilidade de acesso, proximidade com os principais clientes e instalações que permitissem uma integração de todas as atividades de pós-venda.

“Tivemos a boa sorte de encontrar em Diadema um galpão com 2.800 m² que estava sendo desocupado e parecia haver sido projetado para nós! Fica praticamente às margens da Rodovia dos Imigrantes e muito perto da Via Anchieta. Investimos cerca de R\$ 2 milhões para prepará-lo para nossas atividades. Preparamos oficinas, área específica para treinamento e para um melhor atendimento ao cliente”, explica Frank Egom Bender, diretor comercial da Still do Brasil.

BENEFÍCIOS PARA OS CLIENTES

“Como estamos recebendo e entregando constantemente equipamentos, acabamos tendo, além dos aspectos mencionados de proximidade e redução de custos, um show-room bastante conveniente para nossos clientes, pois além de verem diversos modelos de equipamentos lado a lado, ainda podem ver nosso estoque de peças de reposição e observar os mecânicos da ‘Still Service’ em ação, fazendo reformas de diversos níveis com o diferencial de uso de peças originais e instrumentos e ferramentas corretos. É bem conhecido o ditado de que

uma imagem vale mais que mil palavras”, diz Bender.

A equipe da “Still Service” conta com uma frota de carros que são, na verdade, pequenas oficinas volantes completamente equipadas e com eles é feita a grande maioria dos serviços no próprio local onde as máquinas estão operando, em especial as manutenções preventivas e de rotina.

Entretanto, quando os reparos são de maior monta, ou quando as máquinas retornam de um contrato de locação, elas são inteiramente desmontadas, revisadas e recondiçionadas. Quando o equipamento sofreu algum tipo de acidente ou mau uso, ou mesmo quando o cliente deseja alterar alguma característica do equipamento - desde que possível - para torná-lo mais atualizado, isto exige recursos que um mecânico de campo não dispõe. Então, o equipamento é levado para a oficina da Still onde é inteiramente desmontado, verificado e pode receber intervenções de maior porte.

“Com isto, o cliente ‘ganha’ um equipamento novo e mais produtivo para sua operação a um custo bastante reduzido e com garantia de fabricante”, avalia o diretor comercial, salientando que a empresa também atua por intermédio de Serviços Autorizados, aos quais é dado todo o suporte e treinamento.

Ele também destaca que o cliente da Still recebe dela todo o suporte, não importando o mix de marcas de seus equipamentos. “O resultado prático é que embora mantenha seu



Bender: foram feitos investimentos de R\$ 2 milhões

foco nos produtos Still, em termos de serviços de pós-venda, a Still do Brasil opera efetivamente como um fornecedor multimarcas.”

PEÇAS DE REPOSIÇÃO

Ainda referindo-se à nova instalação da Still em Diadema, Bender enumera as vantagens para os clientes com a montagem do novo almoxarifado de peças.

“Em minha opinião, isto trouxe

uma vantagem operacional significativa para nossos clientes. Se a maior parte de meus clientes está nesta região, temos uma maior probabilidade de atendê-los em tempos menores e com um custo de transporte menor.”

Explicando mais detalhadamente, o diretor comercial diz que, tradicionalmente, a Still adotava como política para venda de peças de reposição um esquema de distribuição baseado em atendimento 24 horas, com despacho no final do dia, via transportadora, de todos os pedidos de peças recebidos via Web até as 15 horas. Com a vinda para Diadema, foram acrescentadas a este recurso padrão as possibilidades de atendimento praticamente imediato via motoboy. E, além dos recursos de distribuição oferecidos, inúmeros clientes começam a aprender que podem se abastecer diretamente usando a venda de balcão que foi instituída.

INTEGRAÇÃO

Bender explica que a empresa tem procurado tornar visíveis todas estas medidas exatamente porque acredita que seus clientes podem obter muitos benefícios se souberem utilizar na máxima extensão aquilo que está sendo propiciado. “Nosso pessoal de venda de equipamentos está aprendendo que quando o cliente compra um equipamento, ele deve ser informado com detalhes sobre as vantagens de um contrato de manutenção com a Still. Veja que isto é uma ação pragmática. Se o cliente fizer um contrato de manutenção conosco, com certeza ele terá seu equipamento operando muito melhor e em melhores condições do que sendo mantido por pessoal não especializado. Isto significa um peso muito grande em termos de fidelização. Vale o velho adágio, de que a primeira máquina é vendida pelo vendedor e as subseqüentes pelo pós-venda.”

Um bom exemplo disto, ressalta Bender, são os contratos de locação negociados juntamente com contratos de manutenção do equipamento. Isto dá ao operador a garantia da maior disponibilidade dos equipamentos. Ele se preocupa exclusivamente com a operação; a ‘Still Service’ provê tanto as manutenções preventivas como as corretivas com um nível de qualidade que, para o operador, se traduz em produtividade.

de. A tendência crescente é que nos locais onde haja uma concentração grande de equipamentos tenhamos uma equipe residente com capacidade para resolver de imediato a grande maioria das situações de anormalidade, além de, permanentemente, estar orientando os operadores quanto ao bom uso do equipamento, o que é essencial para que se mantenham inalteradas suas características operacionais.”



O NEGÓCIO DE MÁQUINAS USADAS

“Para atender ao nível de exigência atual na locação de empilhadeiras adotamos como política manter uma frota com uma média de idade não superior a três anos. Como já disse, quando um equipamento retorna de locação, ele é inteiramente desmontado, revisado e reconicionado. Em função do regime de trabalho a que tenha sido exposto e do tratamento que tenha recebido, podemos avaliar, nessa ocasião, a conveniência ou não de mantê-lo na frota de locação.” Na avaliação de Bender esse fato colocou a Still ante uma nova situação. Ele complementa: “a nova realidade que o negócio locação nos apresentou, com uma geração de equipamentos usados, nos obrigou a pensar e constatamos que a Still estava deixando de lado um segmento importante: o de empresas cuja operação apresenta um grau de exigência menor, ou de empresas cujo volume de operações não justifica o investimento em equipamentos novos. Esse mercado pode ser muito bem atendido com máquinas usadas. Assim, encarando essa oportunidade como um negócio diferente, com regras de negócio próprias, temos certeza de estar propiciando o atendimento das necessidades de um novo perfil de empresas.”

Bender faz um paralelo com a indústria automobilística – “é muito comum que, ao pretender comprar um carro novo, queiramos que nosso

carro usado seja ‘parte’ do negócio. E as revendedoras, compreendendo essa demanda, formam seus negócios de usados que, em alguns casos, tomam vulto tão grande quanto o de carros novos, sendo voltados para aqueles que não podem ou não querem fazer um investimento correspondente ao veículo novo. No nosso caso, até relativamente há pouco tempo esta situação era vista como um problema, pois não tínhamos o que fazer com a empilhadeira usada que o cliente pretendia usar como parte do pagamento da máquina nova”. O diretor comercial também ressalta que a resposta do mercado a esta proposta tem sido surpreendente, podendo ser encarado quase como um “mercado novo”, pois o perfil das empresas que buscam um ou outro segmento é, de alguma forma, diferente.

TREINAMENTO

Sobre a política da Still com relação ao trato com as inovações tecnológicas, Bender informa que a realidade da empresa é de mutações tecnológicas freqüentes. A eletrônica embarcada avança com velocidade cada vez maior. Assim, a preocupação central é manter a rede de Serviços Autorizados sempre atualizada com o que aparece de novo. Para isto, a Still adota no mundo todo um programa de treinamento permanente chamado “Train the Trainer”

“Fazemos programações semestrais de ida de nosso pessoal da área de treinamento para outras fábricas do grupo (na Alemanha, França, etc.), ou de vinda de treinadores de lá. O programa é baseado no princípio da multiplicação. O técnico de nossa área de treinamento, que recebe o treinamento no local de origem da tecnologia, treina um técnico de cada Serviço Autorizado, o qual treina o restante dos técnicos de campo daquele SA. Todos os treinamentos são formatados para que seja avaliado o nível de qualidade do treinamento e do aproveitamento do pessoal treinado. A participação e o atendimento dos níveis determinados de aproveitamento são condições obrigatórias para fazer parte da rede de Serviços Autorizados da Still”, destaca o diretor.

**MAIS INFORMAÇÕES
PELO TEL.: 11 4066.8100**

O QUE DIZEM OS CLIENTES

Para Jairo Darcie, da DaimlerChrysler do Brasil, os frotistas não têm mais equipamentos de reserva e, assim, necessitam de uma maior flexibilidade de seus fornecedores. Assim, complementa Darcie “a Still em Diadema traz mais tranquilidade” pela facilidade de acesso e possibilidade de, em caso de emergência, buscar uma peça com veículo próprio.



Para Jefersson Hardaim, da Reckitt Benckiser Brasil, com a estrutura de Diadema houve um ganho de velocidade de atendimento e facilidade para obtenção de informações técnicas.



Para João Patrício, da Exel Contract Logistics-South América, a Still oferece uma resposta rápida as suas solicitações. Complementando, João Patrício afirma que “flexibilidade e agilidade hoje são produtos agregados aos equipamentos fornecidos”.



Para Leopoldo R.P. Teixeira, da Novex, a Grande São Paulo é o grande centro logístico do País e a presença da Still garante agilidade no atendimento, destacando a importância do “atendimento face to face aos seus usuários”.



Para Ricardo Machado, da Pirelli Pneus, embora os equipamentos Still estejam distribuídos por suas unidades do Rio Grande do Sul e Bahia, as instalações de Diadema já propiciaram uma aproximação que facilita as tratativas comerciais.



Empilhadeiras

Dabo-Clark consolida rede de distribuidores e lança máquinas elétricas de corrente alternada

Detentora da marca de empilhadeiras Clark desde 2003, a Dabo Material Handling Equipment Brasil está consolidando sua rede de distribuição das empilhadeiras da marca e lançando no Brasil máquinas de operador sentado com motor de corrente alternada.

Distribuidores

“Há um ano, quando reforçamos nossas atividades com as empilhadeiras Clark no Brasil, uma das nossas preocupações era a consolidação e a expansão da rede de distribuidores. Começamos por São Paulo, fazendo alterações no quadro de distribuidores do Estado. Depois partimos para o desenvolvimento dos distribuidores que permaneceram conosco e saímos em busca de distribuidores fortes nas áreas

onde não tínhamos cobertura, como o Norte e o Nordeste.”

Assim, segundo Euclides C. Azenha, diretor da Dabo, recentemente foram nomeados quatro novos distribuidores nestas áreas: Tratormaster, em Salvador, atendendo aos Estados da Bahia e Sergipe; Dafonte, no Recife, atendendo Pernambuco, Rio Grande do Norte, Paraíba e Alagoas; Formáquinas, em Fortaleza, atuando no Ceará e no Piauí; e LVM, em Manaus, com operação no Amazonas e em Roraima. Com isso, a rede Clark passou a contar com 13 distribuidores e 22 pontos de vendas e assistência técnica.

Azenha informa que, no momento, estão sendo feitos investimentos em treinamento e capacitação de vendedores, pessoal de peças de reposição e mecânicos, além de estarem sendo introduzi-

dos vários programas novos, como contratos de manutenção, garantia estendida e outros.

“Com todo este esforço, que passa pela rede de distribuidores, conseguimos dobrar, em 2005, o volume de vendas de máquinas em relação a 2004. Se, no ano passado, negociamos 450 máquinas, este ano deveremos chegar a 900 máquinas. E, para 2006, a nossa previsão é negociar 1200 empilhadeiras”, informa Azenha.

Com relação ao próximo ano, ele destaca que entre as metas da Dabo estão a entrada das empilhadeiras Clark no segmento de locação – “responsável por 60% do volume de vendas”. Na verdade, a empresa vai focar este

setor criando ferramentas financeiras e operacionais para permitir que distribuidores e locadores adquiram as máquinas com facilidade. “Também vamos estruturar melhor o negócio de máquinas usadas e seminovas, e estamos consolidando a nossa estrutura em peças de reposição. Além disso, estamos investindo muito em sistemas, principalmente de acesso remoto ao banco de dados, tanto no Brasil quando no exterior, com base no ‘Partspro’, um banco de dados que é ‘marca registrada’ da Clark, por conter informações de todas as máquinas fabricadas em todo o mundo a partir de 1950”, complementa o diretor.

Ainda com relação a 2006, Azenha diz que outras metas da Dabo envolvem atingir vendas em 25% do mercado e iniciar a moni-

tagem do CKD, já a partir dos primeiros meses do ano, além de incrementar, ainda mais, o negócio de vendas de máquinas elétricas de operador sentado com motor de CA.

Versatilidade

A verdade é que estas máquinas começaram a ser negociadas no mercado nacional a partir de julho último, e já foram entregues 15 unidades.

“Estas máquinas têm um desempenho similar em relação às máquinas de combustão interna, em termos de aceleração, velocidade, capacidade de vencer rampas e capacidade de tração – fatores estes antes limitados nas máquinas elétricas”, diz Azenha.

Ele também acredita que vai crescer muito o volume destas máquinas em indústrias sensíveis à questão ambiental que, hoje, “usam máquinas elétricas mais caras, pela falta de alternativas. Estão sendo usadas máquinas para corredores estreitos, muito caras, enquanto que as que estamos oferecendo são máquinas compactas e ‘comuns’ no conceito, e que também vão concorrer com as máquinas de combustão interna”, conclui. ■



SCALA sem dúvida!

O melhor conjunto de eventos de Comércio Exterior e Logística do Interior de São Paulo

Últimos estandes à venda

6 anos de grandes realizações

8 e 9 Novembro 2005

Você é nosso convidado

SCALA 2005

Simpósio e Feira

- Venha ver as perspectivas, os projetos e os avanços do 2º mercado do País.
- Presença das principais empresas, do Comércio Exterior e da Logística que atuam neste importante mercado

Local: The Royal Palm Plaza Hotel Resort - Campinas - SP

Agência

CAMPINAS

CIESP

Centro das Indústrias do Estado de São Paulo
Divisão Regional de Campinas

Patrocínio

Expeditors

TAM EXPRESS

BRASILENSE

INFRAERO

DHL

Veículo

LogWeb CargoNews

Realização e Comunicação

n@nquim GR1000

comunicação total

Informações

www.simpósioscala.com.br

(19) 3243-1186 / 3243-1351

Livro

Transporte Pneumático - Tecnologia, projetos e aplicações na indústria e nos serviços

Autor: Deodoro Ribeiro da Silva
Editora: Artliber
Nº Páginas: 172
Informações: 11 3832.5223



Esta obra trata diretamente do projeto e da aplicação do transporte pneumático de produtos pulverulentos em

vários segmentos industriais, como na área da indústria de alimentos, cimento e outras. E também no transporte de produtos granulados, de aparas, de latas, garrafas plásticas em PET, pacotes de café ou caixas, através dos sistemas baseados em “colchão de ar”. Aborda, ainda, as características explosivas dos materiais na forma de pó, principalmente os alimentícios, bem como suas características físico-químicas.

Distribuição

Sika inaugura CD em Salvador para atender varejo

A Sika, fabricante de produtos químicos para construção civil, acaba de inaugurar em Salvador, BA, um Centro de Distribuição para atender a demanda do varejo e das construtoras das regiões Norte e Nordeste, abastecendo todas as cidades daquelas regiões.

Com esta nova unidade, a empresa pretende aumentar a participação no mercado de varejo e incrementar em 35% o volume de vendas nas regiões, além de atender com mais eficiência o mercado de revendas de materiais de construção, home centers e ferreiros. O objetivo também é agilizar a operação logística nestas regiões e reduzir o tempo de entrega dos mais de 100 produtos Sika.

O novo CD tem área de aproximadamente 300 m² e capacidade para armazenar 300 toneladas e movimentar 500 paletes por mês, que serão armazenados em estruturas porta-paletes com endereçamento e controle via WMS. Também atenderá às demandas dos clientes em apenas um dia útil, em Salvador, e, no máximo, três dias nas demais cidades.

Escolha do local

Segundo o gerente comercial da Sika Brasil, Paulo Sérgio de Oliveira, Salvador é uma cidade epicentro e estratégica para a empresa, que deseja aumentar o volume de vendas principalmente dos produtos em que o preço do frete prejudica a competitividade.

Por outro lado, Edson de Oliveira Santos, chefe de movimentação e armazenagem da Sika Brasil, acrescenta o desenho do processo logístico do CD está bastante funcional, onde as operações de recebimento, armazenagem, separação e carregamento foram adequadas às particularidades do operador logístico, porém, mantendo as características das operações realizadas pela



Sika em São Paulo, como controle de lotes, armazenagem, etc.

Ele também informa que, em um primeiro momento, a Sika optou por uma operação terceirizada. “A escolha do operador logístico foi baseada na boa presença e penetração da empresa em toda a região Norte e Nordeste. E um parceiro que reunisse condições para administrar o estoque avançado, bem como todas as atividades de movimentação, armazenagem, controle operacional e administrativo e aquelas relacionadas à operação”, completa. ■

Expositor Fenatran

Thermo King está lançando unidades de refrigeração

As unidades C-300, que estão sendo lançadas pela Thermo King, são sistemas de refrigeração equipados com compressores acionados pelo motor do veículo e desenhados para aplicações em caminhões pequenos e furgões. Permitem temperaturas até 3° C.

Outra novidade da empresa é o Spectrum SB, que possibilita a divisão da cabine frigorífica de resfriamento em até três compartimentos, possibilitando o transporte de cargas com níveis diferentes de temperatura num mesmo veículo. O controle é eletrônico, feito da cabine do caminhão. Trata-se de uma unidade de resfriamento e aquecimento de grande capacidade montada na frente e acionada com diesel, além de combinada com evaporadores remotos.

Seguindo a linha do Spectrum SB, o Spectrum TS, também lan-



çamento, possui uma configuração mais enxuta e simples para empresas de médio porte que não necessitam de um equipamento tão completo. Permite duas divisões na cabine

“A tendência nesta área é de equipamentos com diversos níveis de controle de temperatura em um único caminhão e acessórios para controle e monitoramento do percurso das viagens (telemáticos)”, afirma Heloisa Amadeu, gerente de marketing e comunicação da Thermo King. Ela também informa que as perspectivas de mercado são de crescimento composto de cerca de 8,2% no período de 2004 a 2008, bem como de aumento de exportações de perecíveis. ■



Shell e Ticket ampliam parceria em gestão de abastecimento de frotas

O Ticket Car, unidade de negócios com produtos para abastecimento e serviços de gestão de frota da Ticket Serviços, e a Shell Brasil anunciam a ampliação de sua parceria. A Ticket assumirá a gestão dos cartões Shell Card e Shell Card Auto, voltados para gestão de abastecimento de frota. Além disso, a partir de agora, a Ticket dará prioridade ao credenciamento e manutenção da rede de postos Shell. O principal objetivo do Ticket Car é chegar a um bilhão em volume de negócios. A Shell, por sua vez, pretende triplicar o volume de negócios para empresas frotistas. Para atingir este objetivo, a Shell dobrará o número de pontos de venda filiados ao Ticket Car em sua rede credenciada, devendo alcançar 1,2 mil postos até o final do ano. No caso específico da empresa de lubrificantes, ela também oferece o Shell Monitor, um serviço de gerenciamento de frotas.



Excelência em Distribuição de Cargas na Grande São Paulo.

A EXATO TRANSPORTES é uma empresa altamente especializada em distribuição sincronizada e estratégica de cargas urbanas.

- * Distribuição de cargas fracionadas.
- * Sistema de entregas diretas (porta a porta).
- * Coletas "Just in Time".
- * Frota dimensionada para transportes urgentes.
- * Cargas consolidadas para outras municípios e estados.
- * Atendimento personalizado.

A EXATO TRANSPORTES FOI A PRIMEIRA EMPRESA DE DISTRIBUIÇÃO URBANA DE CARGAS A CONQUISTAR O CERTIFICADO ISO 9001:2000

Recorde absoluto de agilidade e eficiência: 100% das entregas no prazo 24h + 24h

Ligue EXATO
PABX (11) 6409-8909
Fax (11) 6409-8874

A EXATO OFERECE AINDA:
* Troca de dados via E.D.I. e Internet
* Rastreamento por satélite
* Informações rápidas e precisas

QUALIDADE ISO 9001/2000

NOVAS INSTALAÇÕES - SEDE PRÓPRIA

Rua Guilherme I, 100 das Sábias, 040 - CEP 07100-010 - Guarulhos - SP
www.exatotransportes.com.br - e-mail: exatobrg@igloynet.com.br



PROMOÇÃO IMPERDÍVEL
CABINE FECHADA
CLIMATIZADA PARA
QUALQUER MARCA DE
EMPILHadeira DE 2,5 T



APENAS R\$ 8.000,00
Nil Ind. e Com. de Cabines Ltda
Vendas (11) 6409-6047 / 6409-6048
www.nil.com.br nil@nil.com.br

Armazenagem Frigorificada

Instalações e equipamentos especiais para produtos especiais

Fundamental na cadeia logística, dependendo, logicamente, das características dos produtos, a armazenagem frigorificada atende a necessidades específicas e garante a integridade dos produtos.

Quais as vantagens de se usar os armazéns frigorificados? Quando usar? Como escolher? Estas são algumas das questões respondidas nesta matéria especial envolvendo alguns especialistas do setor.

Vantagens

Sobre as vantagens de se utilizar os armazéns gerais frigorificados, Jalaertem de Souza Campos Junior, diretor comercial da AGV Logística, diz que a principal é manter as condições técnicas dos produtos, principalmente quando a quantidade de itens em estoque a serem controlados é relativamente grande, já que implica em maior necessidade de espaços e controles rigorosos. “Isso se torna ainda mais necessário com os produtos sazonais ou quando existe a necessidade de fracionar itens e contratar transportes especializados para atender às exigências dos produtos.”

Campos Junior também informa que os armazéns gerais frigorificados, além de se responsabilizarem por estes trabalhos, oferecem a oportunidade de compartilhar os recursos, reduzindo os custos fixos para o fabricante.

Ozoni Argenton Junior, diretor superintendente da Comfrio Soluções Logísticas, avalia que o desenvolvimento do mercado de logística no Brasil vem passando, nos últimos anos, por especializações e uma grande segmentação na área de logística.

“Assim, os operadores deste mercado estão buscando sua vocação para melhor atendimento dos seus clientes. Portanto, para produtos que requeiram tratamentos diferenciados, como no caso os congelados, resfriados e até climatizados, buscam a utilização de armazéns frigorificados. As van-

tagens de se usar estes armazéns passam pelo maior controle de qualidade atribuído ao produto, know-how de movimentação e armazenagem e, até mesmo, pelo valor agregado ao cliente.”

Ainda segundo Argenton Junior, este fato tem levado a maioria dos clientes a focar mais no seu “core business”, transferindo aos operadores logísticos especializados as responsabilidades de armazenagem, movimentação e transportes dos seus produtos, como no caso dos armazéns frigorificados.

“A vantagem reside na drástica redução dos custos fixos de distribuição e no imediato acesso às atuais tecnologias de ponta existentes no mercado, sem investimento próprio para isso. Um outro ponto muito importante é a migração de custos fixos para variáveis. Este, talvez, seja o grande fator motivacional que instiga as empresas a terceirizar suas operações - parte ou o todo”, acrescenta Gilberto Gutierrez, gerente de marketing da Refrio.

Já Antonio Marcos Gaspari, da área comercial da Super Frio, avalia que a primeira grande vantagem de se utilizar esse serviço seria a comodidade que a empresa interessada terá ao encontrar outra única-

mente voltada para este ramo, atenta às principais necessidades deste cliente.

Segundo Gaspari, os armazéns gerais frigorificados seguem normas rígidas para poderem prestar seus serviços e já estão prontos para a utilização, não gerando custos altíssimos ao interessado que, por ventura, resolva construir um setor deste dentro de sua empresa, pois atrás da obra civil, dos equipamentos e cargos utilizados muitos outros itens farão parte de um conjunto que apenas desviarão o negócio de tal empresa.

“Apesar de parecer uma boa alternativa ter um setor frigorificado próprio, deve-se perceber que ele apenas será um novo gerador de despesas, consumidas principalmente pela manutenção e energia elétrica, sem dispensar burocracias e outros problemas. Além disso, os armazéns prestam todo tipo de serviço logístico e de distribuição, podendo ser escolhidos conforme suas normas de qualidade e considerando, também, sua malha viária. A terceirização desse serviço é uma opção inteligente e que acaba por auxiliar as empresas interessadas quanto à sua forma de armazenar, distribuir e até controlar seus estoques”, diz Gaspari.

Quando usar

Sobre quando usar o armazém frigorificado, Campos Junior, da AGV Logística, enfatiza que é quando o fabricante tem interesse em aumentar seu estoque. Segundo ele, a estrutura operacional é muito complexa e precisa de instalações diferenciadas, tecnologia de ponta, mão-de-obra qualificada e controles cada vez mais eficazes, tornando a figura dos armazéns frigorificados indispensável ao fabricante que deseja focar-se em seu core business.

“A utilização de um armazém frigorificado deve acontecer quando produtos a serem armazenados necessitem de tratamento e cuidados especiais, como manuseio diferenciado, maior controle de temperatura e movimentação e condições especiais de transportes, desde de o ponto de fabricação até a colocação no cliente final. Somente empresas especializadas neste segmento poderão atender a estas exigências de seus clientes”, ressalta Argenton Junior, da Comfrio.

Gutierrez, da Refrio, também usa o core business para justificar o uso dos armazéns frigorificados. Segundo ele, quando o core business da empresa passou de sell out para sell in, houve uma inversão de valores na condução de seus negócios, isto é, esta empresa pode estar gastando tempo e dinheiro administrando conflitos internos e pode estar “esquecendo” que vender, cuidar dos produtos e de seu desenvolvimento, ter visão estratégica, zelar pelo relacionamento com os seus clientes etc. é muito mais importante. “Já existem operadores logísticos no país capazes de realizar o mesmo serviço ou melhor do que o próprio embarcador; os exemplos estão aí.”

Gaspari, da Super Frio, também concorda com esta afirmati-



Ozoni, da Comfrio: mercado de logística vem passando por uma grande segmentação

va. Segundo ele, esses armazéns estão prontos para armazenar com segurança e qualidade através de contratos de anos, meses ou dias. “Se uma empresa tem dificuldades em encontrar espaços ideais para quaisquer que sejam seus produtos, se uma empresa tem safra de grãos uma vez ao ano, se teve alta no estoque, seja lá qual for o motivo, haverá um setor logístico pronto para atender a essas necessidades. Seja até mesmo por horas, prestando um serviço de congelamento rápido ou um transbordo, por exemplo.”

Como escolher?

Colocadas as vantagens de se usar estas empresas especializadas em armazenagem frigorífica, ficam as perguntas: Como escolher? Que fatores considerar?

O diretor comercial da AGV Logística diz que a experiência do operador no segmento de armazéns frigorificados é muito importante, já que ele deverá entender as competências e o modelo da operação do cliente, por completo. “Capacidade instalada das áreas frias, cobertura geográfica, preços competitivos e controles eficazes são aspectos que devem ser analisados no momento da escolha.



Outro ponto importante a considerar é a capacidade de realizar operações com cargas secas e frias, atendendo integralmente os clientes”, diz Campos Junior.

Para Argenton Junior, da Comfrio, a escolha de um armazém ou de um operador logístico frigorificado deverá ser feita considerando os seguintes pontos: qualidade da estrutura operacional frigorificada; idoneidade do operador ou armazenador; controle de qualidade dos produtos armazenados; gestão dos estoques e shelf-life dos produtos; certificações especiais (SIF, ISO, etc.); e nível de serviços oferecidos aos clientes.

“Realmente, deve-se escolher um operador baseando-se em sua idoneidade, credibilidade e tradição no mercado - observar os clientes desse operador. A busca de tecnologia de ponta e investimento em crescimento e manutenção de seu próprio negócio também são fatores a considerar”, completa Gutierrez, de Refrio.

Gaspari, da Super Frio, diz que escolha de um armazém geral frigorificado é muito importante, principalmente quando tratamos de armazenar alimentos. “Acredito que a escolha deve começar pela análise do histórico de cada empresa prestadora desse serviço, suas normas, seus clientes, suas soluções e seus sistemas de controle. A malha viária que interliga as principais cidades toma grande importância quando a pretensão também é utilizar o armazém como um ponto de distribuição. Visitar a empresa escolhida é, sem dúvida, o principal passo para quem quer concluir um bom negócio e assim obter tranquilidade.”

O representante da Super Frio também destaca que a estrutura física e comercial deve ser analisada e questionada, a manutenção das temperaturas contratadas deve ser realizada e o sistema operacional deve ser claro e objetivo, assim como os procedimentos de sanitização. Outro fato relevante, também de acordo com Gaspari, é a

mistura de produtos dentro de um setor de mesma temperatura. “Uma única câmara frigorífica pode abrigar produtos de diferentes especificações, para tanto existe um grupo de produtos compatíveis, e essa tabela deve ser analisada se for o caso. Empresas que possuem selos de qualidade e/ou mantêm técnicos e engenheiros especializados no cuidado com a higiene e a prestação do serviço dentro de normas e leis específicas devem receber prioridade, pois geralmente, sendo assim, o produto do cliente estará em boas mãos. Veja também se a empresa, além do armazenamento de produtos, presta serviços que se encaixam a esses, como manipulação, embalagem e outros serviços da cadeia logística, além dos horários em que realiza tais prestações”, completa.

Escolha errada

Realmente, é bom que se tenha estes tópicos em mente, para evitar que a escolha errada acarrete sérios problemas.

“O operador deve ser visto como parceiro pelo cliente. Ele deve conhecer todo o processo operacional do fabricante, de modo

a trazer benefícios e contribuir com a tão procurada redução de custos. Essa relação comercial torna-se cara, já que implica em tempo (longo prazo) e esforço para operacionalizar o dia a dia e gerar confiança que as partes necessitam. Portanto, quanto mais tempo o fabricante dedicar-se no momento da contratação do fornecedor, avaliando e comparando os serviços prestados, maior será a relação custo/benefício no futuro, refletindo em seu market-share”, destaca Campos Junior, da AGV Logística.

A este propósito, Argenton Junior, da Comfrio, faz uma lista dos problemas enfrentados por empresas que não conseguiram avaliar corretamente o armazenador ou operador frigorificado: falta de controle da temperatura adequada para manutenção dos produtos armazenados, nas temperaturas especificadas pelo cliente; grande número de avarias, devido ao manuseio e armazenagem do produto de forma inadequada; falta de estrutura (pessoas e equipamentos) adequados para operação frigorificada; e falta de preparo para controle de gestão de estoques, shelf-life de produtos automa-

tizados, de forma a garantir as informações mínimas necessárias exigidas pelo cliente.

“Dependendo da escolha, os erros são irreparáveis e as perdas financeiras imediatas, inclusive de market-share”, emenda Gutierrez, da Refrio.

A escolha errada põe em risco toda uma produção ou um estoque importante, como aqueles que aguardam datas especiais ou, principalmente, grãos e sementes, por exemplo. “São inúmeros os fatores que podem deteriorar o produto armazenado, como produtos incompatíveis que geram transmissão de sabor e odor, rack's com presença de fungos e outras sujidades, temperatura demasiadamente oscilante, temperatura acima e comprometida ao shelf-life, avarias devido à falta de treinamento de pessoal, transtornos com carregamentos e outros mais. O melhor mesmo é analisar com muita cautela para depois contratar o serviço. Levar em consideração o histórico da empresa com os clientes que ela já possui sem dúvida pode determinar o sucesso de sua operação”, conclui Gaspari, da Super Frio. ■



Rossetti é especializada em equipamentos rodoviários

A linha de produtos de maior destaque da Rossetti é a caçamba basculante, tanto sobre chassis como semi-reboque. “Em seguida vêm o furgão e o semi-reboque furgão de duralumínio, que estão atingindo números significativos e mantendo uma boa média de vendas. Com o furgão lonado sobre chassis e semi-reboque esperamos atingir o segmento e completar a linha de furgões, uma vez que o furgão lonado tem aumentado sua participação no transporte nos últimos anos. Já o tanque de inox é um produto do segmento de carga completamente diferente, que nos permitirá avançar para outros mercados.” A análise é de Daniel Ângelo Rossetti, gerente de marketing da empresa. Ele também informa que são produzidos, ainda, bitrens basculantes e tipo tanque.



SOLUÇÕES INTEGRADAS EM MOVIMENTAÇÃO E ARMAZENAGEM DE MATERIAIS

ÁGUA

Sistemas

www.aguiasistemas.com.br

42-3220-2666

Ferrovias

Maior participação na matriz de transportes nacional

Nos oito anos de concessão, as empresas investiram R\$ 6,3 bilhões, o que resultou em maior participação das ferrovias na movimentação de cargas do país.

Ainda pouco utilizadas para o transporte de cargas no Brasil, principalmente por falta de investimentos neste setor, as ferrovias passaram a ter mais desempenho após as privatizações. Mas, ainda representam muito pouco na matriz de transporte nacional, e muitos problemas ainda precisam ser superados.

“As conquistas do setor ferroviário, após o processo de desestatização das ferrovias, falam por si. De 1997 a 2004, por exemplo, o volume de cargas transportadas pelas ferrovias cresceu 46% (138 bilhões de TKU para 202 bilhões de TKU). Ao mesmo tempo, as empresas fizeram pesados investimentos em segurança, que reduziram em 62% o índice de acidentes. Foram feitas encomendas de centenas de locomotivas e milhares de vagões, reativando a indústria nacional de equipamentos ferroviários; milhares de novos empregos surgem a cada ano; capacitação da nova geração de ferroviários para as mais avançadas tecnologias; lançamento de ações pela ALL na Bolsa de Valores; reestruturação da Brasil Ferrovias; projeto da CFN para a Nova Transnordestina; recuperação dos investimentos pela FCA, sob gestão da CVRD (Companhia Vale do Rio Doce); plano de ampliação da FTC (Ferrovia Tereza Cristina) e da MRS Logística com recordes seguidos de produção e lançamentos de debêntures com sucesso. Estes e muitos outros fatos indicam perspectivas auspiciosas para o futuro das ferrovias brasileiras”, avalia Rodrigo Vilaça, diretor executivo da ANTF – Associação Nacional dos Transportadores Ferroviários.

Ainda segundo ele, nos oito anos de concessão, as empresas investiram R\$ 6,3 bilhões na quali-



Foto: Fassina

dade operacional do sistema, capacitação de pessoal, novas tecnologias e equipamentos, que resultaram em maior participação das ferrovias na movimentação de cargas do País, passando para 24%, contra 19% que detinha em 1999.

Realmente, o sistema ferroviário no Brasil está a cada dia ocupando um espaço de fundamental importância no cenário de transportes, particularmente de carga geral, como também aponta Gilson Aparecido Pichioli, gerente do terminal rodo-ferroviário da Fassina em Jundiaí, SP, consultor de logística multimodal e membro do Conselho Consultivo da FIESP/SESI/SENAI e DEPAR - Departamento de Ação Regional (Núcleo de Infra-Estrutura e Logística) para Jundiaí e região.

Ele diz que, por ser o Brasil um país de dimensões continentais, é um contra-senso privilegiarmos apenas um modal de transporte, no caso, tradicionalmente o sistema rodoviário. “À medida que o país cresce, a demanda de carga exige mais e mais de uma infra-estrutura rodoviária já em estado de

exaustão; nesse sentido, o transporte ferroviário vem somar e ser uma alternativa não apenas viável, mas, essencialmente, estratégica para suportar esse crescimento. Portanto, uma vez privatizado, o setor ferroviário passou a ganhar fôlego devido a novos investimentos, como recuperação das linhas, reforma e compra de locomotivas e vagões, treinamento do pessoal, novas ações comerciais e, conseqüentemente, o aumento no volume transportado.” Sobre o que mudou após a privatização, Pichioli diz que, essencialmente, foi uma maior participação da ferrovia na matriz de transportes nacional.

Ainda de acordo com ele, do ponto de vista operacional, há ainda muito a ser feito, pois o sistema foi relegado a um segundo plano por várias décadas e sua recuperação é lenta, devido à necessidade de pesados investimentos a serem feitos, os quais dependem tanto da iniciativa privada (concessionárias) quanto do poder público. “Isso ocorrendo, veremos que o aumento da participação da ferrovia na matriz de transportes será eviden-

te, vindo a colaborar com a redução do ‘Custo Brasil’, além de oferecer novas alternativas para as diversas necessidades de transporte de carga. O importante é que agora estamos ‘trilhando’ o caminho correto e, nesse rumo, políticas como as PPPs vêm a somar”, completa.

Problemas

Muitas foram as conquistas, mas há muito por fazer ainda.

Segundo comenta Vilaça, da ANTF, estudos apontam para a necessidade de investimentos de R\$ 11,3 bilhões para um período de cinco anos, dos quais R\$ 7,1 bilhões do setor privado e R\$ 4,2 bilhões da União. Esse valor permitirá um aumento de 57% na capacidade de oferta de transporte ferroviário de carga, um ganho de seis pontos percentuais na matriz de transporte como um todo e uma redução de custos para o país na ordem de R\$ 11 bilhões.

“Para que o crescimento do sistema ferroviário não sofra interrupção, porém, é preciso que o governo federal se conscientize da necessidade de solucionar alguns entraves que ameaçam o desenvolvimento do modal, como a dificuldade de obtenção de financiamentos para resolver problemas como invasões de faixa de domínio das malha ferroviárias e de passagem em nível irregulares, além dos gargalos físicos e operacionais existentes nas malhas concedidas”, diz o diretor da ANTF.

Ainda de acordo com ele, os critérios de liberação de crédito,



Foto: CVRD

por exemplo, precisam ser melhores equacionados. As empresas não têm condições de oferecer garantias a empréstimos no BNDES – Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social porque não são proprietárias dos bens ativos, mas, sim, operadoras do sistema ferroviário de carga, mediante contrato de arrendamento vinculado ao de concessão de cada malha transferida à iniciativa privada.

Quanto às invasões – ainda segundo Vilaça –, tendo em vista a natureza e a importância da situação, é imprescindível a atuação do governo federal para efetivar programas de realocação das comunidades irregulares ao longo da faixa de domínio, para eliminar os riscos de acidentes e, assim, conciliar os interesses das concessionárias e da população. Essa ação possibilitará a solução de questões de segurança e de desempenho operacional das composições, que atualmente diminuem a velocidade média de 40 km/h para 5 km/h nas áreas urbanas.

“Assim sendo, faz-se necessário efetivar o Convênio de Cooperação Técnico-Operacional, firmado em maio de 2004, por meio dos Ministérios das Cidades e dos Transportes com a Caixa Econômica Federal e a RFFSA, cujo objetivo é viabilizar a alienação de imóveis não operacionais pertencentes à RFFSA para utilização em programas de regularização fundiária e provisão de habitação de interesse social. Atualmente, existem 824 focos de invasão em faixa de domínio envolvendo 200 mil famílias, sendo que a maioria dessas invasões é herança do processo de desestatização.”

O diretor da ANTF também acredita que, para melhorar as condições de segurança nas áreas urbanas limítrofes das ferrovias, o

governo federal precisa implementar um programa específico de obras nesses cruzamentos - passagens em nível -, priorizando as ações em municípios onde estão localizadas as PNs mais críticas, viabilizando recursos físicos e financeiros, como o Programa Nacional de Segurança Ferroviária em Áreas Urbanas - PRONURB. Essa medida permitirá a redução de riscos e interferências às comunidades, além do aumento da velocidade nesses trechos, melhorando, assim, o desempenho operacional do transporte ferroviário de cargas.

“Os gargalos logísticos das ferrovias encontram-se principalmente em áreas urbanas, ocorrendo conflitos do tráfego ferroviário com veículos e pedestres. Como sugestão para a eliminação desses gargalos, as concessionárias apontaram os projetos considerados prioritários, cabendo ao governo federal ampliar a capacidade de investimentos públicos, bem como definir as regras e efetivar as Parcerias Público-Privadas (PPPs) entre o setor público e o setor privado. Observa-se que, até o momento, o governo federal já indicou como objetos de licitação de PPPs os projetos do Ferroanel de São Paulo - Tramo Norte e do Desvio Guarapuava - Ipiranga /PR”, completa Vilça.

A estes problemas, Pichioli, da Fassina, acrescenta outros. Por exemplo, a velocidade média dos trens é baixa se comparada com a de outros países, como EUA e na Europa, o que compromete a produtividade operacional. “A malha ferroviária, por ser composta de bitolas de 1,00 m e 1,60 m, também enfrenta problemas do transbordo de mercadorias de vagão para vagão. Podemos citar ainda a



FOTO: CVRD

invasão de casas/construções nas faixas de domínio (faixa de terreno onde estão colocados os trilhos e que não pode ser ocupada), passagens de nível irregulares sem a devida autorização e viabilidade, além de gargalos operacionais existentes.”

Segundo ele, este assunto tem sido intensivamente debatido pelas ferrovias junto ao poder concedente, e as soluções começariam com a maior facilidade na obtenção de financiamentos para solucionar tais problemas. A efetivação das PPPs também ajudará, particularmente em projetos essenciais, como no caso do Ferroanel em São Paulo, entre outros.

O gerente da Fassina também acredita que a retomada da fabricação de vagões no Brasil já está atendendo à demanda e diminuindo a necessidade de importação, apesar de ainda ser necessário importar as locomotivas. “Vale ressaltar também a importância da parceria de grandes empresas/clientes com as ferrovias, os quais estão investindo na compra de vagões e locomotivas, em especial para atender à crescente demanda do transporte de grãos”, diz ele. Pichioli lembra, ainda, que os terminais rodo-ferroviários instalados no interior operam exclusivamente com contêineres, colaborando com o aumento da participação das ferrovias no con-

texto do transporte de carga geral, em especial importação, exportação e cabotagem. “Apesar das dificuldades que ainda existem, as ferrovias têm conseguido com muita competência sobrepor muitos problemas, levando esse importante modal a ocupar lugar de destaque no cenário nacional do transporte de cargas.”

Sobre o que precisaria ser feito para que a ferrovia seja mais usada no transporte de cargas, Pichioli enfatiza que os investimentos em vagões e locomotivas, a recuperação da malha ferroviária, a implementação de novas tecnologias e a utilização dos terminais rodo-ferroviários são condições fundamentais para melhoria e maior utilização das ferrovias. “Entretanto, eu costumo dizer que o maior desafio ainda é trabalhar a mudança da cultura do empresário, pois temos uma história rodoviária por excelência, fruto de políticas adotadas nas últimas décadas que acabaram fazendo com que nossa matriz de transportes privilegiasse mais o sistema rodoviário que os demais. Comparativamente à matriz de transporte de outros países, como EUA, Canadá, Rússia, etc., percebemos como ficamos defasados. Tomando como exemplo o Estado de São Paulo, de toda a mercadoria que por ele circula, cerca de 93% é feito por caminhões e apenas cerca de 5 a 6% é feito através de vagões. Mas isto está mudando! Atualmente, muitas empresas têm procurado deliberadamente as ferrovias para conhecer, avaliar as perspectivas e desenvolver projetos de utilização do modal, tendo em vista as dificuldades que o rodoviário está enfrentando, como aumento dos custos de combustível, pedágios, seguros, roubo de carga, filas de acesso ao porto, idade média da frota muito elevada, entre outros. Vale citar também o chamado ‘apagão logístico’, sério problema que estamos enfrentando e vamos enfrentar nos próximos anos se não mudarmos essa matriz de transportes, de modo a poder dar conta da crescente demanda. Gostaria de citar também, ainda utilizando o exemplo do Estado de São Paulo, que há nele sete ferrovias privadas. Portanto, temos futuro!”, completa. ■



FOTO: FASSINA

EMPILHADEIRAS



- Assistência técnica
- Reformas
- Locações
- Vendas de peças
- Vendas de equipamentos novos e usados
- Vendas de paletes manuais
- Serviço Autorizado Still do Brasil

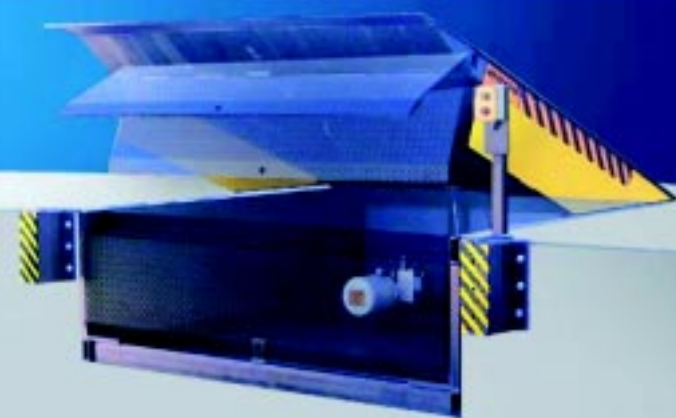


MOVELEV

Assessoria, Serviços e Com. de Equipamentos Ltda.

(11) 6421-4545 / (12) 3655-1513

marksell
Tecnologia que eleva



Plataformas Niveladoras de Doca

Para utilização como ponte entre a doca de concreto e o piso da carroceria do veículo. Permite o acesso, com agilidade e segurança, de carrinhos, paletes ou empilhadeiras durante a operação de carga e descarga. Com opção de embutir ou frontal, com acionamento eletro-hidráulico ou manual mecânico, em várias dimensões e capacidades.



(11) 4789 3690

www.marksell.com.br
MNS Equipamentos Hidráulicos LTDA.

Expositores Fenatran

Rastreamento: diversidade de soluções para garantir segurança

No início, o mercado de rastreamento veicular no Brasil tinha como foco principal a segurança. Entretanto, a disponibilização das tecnologias de transmissão de dados sem fio vem possibilitando trabalhar, também, com informações voltadas para a logística.



Quando se pensa em segurança no transporte de cargas, o rastreamento aparece como recurso fundamental. Porém, mais do que imaginar um "aparelho" instalado no veículo, o rastreamento envolve outros inúmeros recursos, como poderemos ver nesta matéria especial, onde, ao lado de novidades, são apresentadas as diversas soluções oferecidas.

É o caso da Sigma, que disponibiliza o Sigma Lojack, sistema de rastreamento e localização de veículos roubados "que opera através de uma equipe qualificada, aliada a um dispositivo eletrônico de alta tecnologia oculto no veículo", como diz Ettore Fogaça Stringhini, gerente de logística da empresa.

Informação classificada

Já a Apisul fornece o ApisulLOG, um produto que permite maior segurança e agilidade para o gerenciamento logístico da frota, com foco no embarcador, transportador e cliente. "Através do ApisulLOG, toda a informação é classificada e filtrada, permitindo que toda a cadeia logística saiba exatamente onde está sua carga e o andamento, permitindo programações e antecipações, com informa-

ção 'viva' via Internet, além da fácil localização dos veículos através do sistema de mapas on-line. E tudo isso independente de plataforma de rastreamento, pois já são mais de 10 tecnologias integradas. Através do nosso serviço Multirotas, veículos não monitorados também podem ser acompanhados pelo sistema", explica Ana Claudia Rimoli, superintendente de marketing do Grupo Apisul.

Ela também informa que, em termos de segurança, a empresa está apresentando, como novidade, o Carga Flex, um produto diferenciado, voltado para transportadoras, que une em uma só apólice as coberturas de roubo e acidente.

Dois produtos

A Autotrac oferece dois produtos: o Autotrac Satélite, considerado o primeiro sistema de rastreamento do país, destinado a frotistas, e o Autotrac Caminhoneiro, voltado para profissionais autônomos.

A comunicação móvel de dados permite o recebimento e envio de mensagens entre o cliente e os veículos monitorados e vice-versa. O sistema de rastreamento possibilita a comunicação bidirecional entre os usuários da frota rastreada e a base de operações das transportadoras, que usa um software instalado e criado pela equipe da Autotrac.

Segundo informações da empresa, o programa de computador processa todas as mensagens trocadas



e traça um demonstrativo gráfico e textual de toda a operação de transporte. Com isso é possível retratar indicadores de desempenho e segurança da frota e, assim, o cliente pode interferir e aprimorar os processos para garantir a execução do planejamento de transporte.

Pelo seu lado, o Autotrac Caminhoneiro possibilita o acesso à tecnologia de rastreamento por caminhoneiros autônomos de todo o Brasil. Segundo a empresa, nesse caso, o motorista tem custos apenas para adquirir o equipamento rastreador e o valor referente aos serviços de monitoramento será sempre de responsabilidade do contratante, que tem a facilidade de encontrar no site uma lista de aproximadamente 8,5 mil caminhoneiros que já utilizam o serviço, inclusive com referências anteriores. Mas a tecnologia é a mesma utiliza-

da no sistema tradicional – Autotrac Satélite.

Monitoramento

A Control Loc também oferece sistemas para esta área, como o que leva o nome da empresa. "O Sistema Control Loc é uma solução desenvolvida com tecnologia nacional para o rastreamento e monitoramento, proporcionando aos clientes o total controle sobre seus veículos e cargas. Desenvolvido a partir das tecnologias GSM/GPRS e GPS, o Control Loc permite o controle on-line do veículo e das cargas monitoradas, além da completa automação dos processos logísticos, proporcionando diversos ganhos para as empresas, como integrações com outros sistemas de gestão, relatórios, etc.", informa Valquiria Symphoroso, gerente de marketing da empresa.

Ela também cita o Control Web, ferramenta utilizada via internet, oferecida aos clientes que transportam cargas de terceiros e desejam que seus clientes visualizem a localização de suas cargas a qualquer hora do dia. "O Control Web pode ser acessado de qualquer computador com acesso a internet e disponibiliza aos clientes grande parte das ferramentas oferecidas pelo sistema Control Fleet, software de veículos e cargas que foi desenvolvido especialmente para o sistema Control Loc", diz Valquiria.

Ela informa, ainda, que está sendo lançado o Sistema Control Loc II. Segundo a gerente de marketing, trata-se da segunda geração da tecnologia testada e aprovada pelo mercado de transporte "que virá com uma preocupação especial na melhoria da inteligência do produto, possibilitando o acesso a novos periféricos, que farão com que sejam ampliadas as possibilidades logísticas e de comunicação entre o veículo, a transportadora e todas as bases envolvidas no transporte de carga."

Satélite

Entre os produtos desenvolvidos pela Controlsat, empresa de monitoramento e rastreamento de frotas do Grupo Schahin, estão o Controlsat Dual, que une as tecnologias via satélite e celular, o Controlcell, baseado exclusivamente em comunicação celular e perfeito para veículos que cir-



Agregue valor ao seu espaço

ARMAZÉM AUTOPORTANTE

DRIVE IN

PORTA PALETES

ESTANTE MANUAL M56

ESTRUTURA DINÂMICA

METAL POINT

0800 770 6870

www.esmena.com
esmena@esmena.com.br

ESMENA
Sistema de Armazenagem
Estática Móvel

culam em grandes centros urbanos e principais rodovias, e o Carreteiro Controlsat, serviço específico para motoristas autônomos.

GPS

A Ituran do Brasil também tem novidade na área. Trata-se do S-GPRS, baseado em tecnologia GPS& Celular, em complemento à já conhecida tecnologia de radio-freqüência.

"Podemos citar como principais vantagens: abrangência nacional, custo de comunicação reduzido e integração operacional com o Sistema Ituran RF (mesma central de monitoramento para o RF e para o S-GPRS). Assim, a Ituran passará a atender sua carteira de clientes também em suas operações de média e longa distância", informa Hugo Fleury, diretor comercial da empresa.

Ele também destaca que os produtos da Ituran baseiam-se em localização pelo sistema GPS (satélites) e têm sua comunicação com a central feita através de redes de celulares GSM/GPRS através das empresas operadoras de celulares. A partir daí os sinais chegam à Ituran, onde são integrados aos terminais de monitoramento dos clientes.

Mais uso de satélites

A JaburSat também atua com vários produtos no que diz respeito ao rastreamento de veículos.

Como exemplo está o rastreador JaburSat II – Satelital, sendo a comunicação efetuada através de satélites de alta órbita Inmarsat D+. Tal sistema permite ao usuário instalar todos os sensores e atuadores disponíveis, segundo Ricardo J. Imperatriz, diretor de negócios das empresas.

O JaburSat III – Híbrido "é o primeiro sistema de rastreamento híbrido do Brasil e associa as vantagens da comunicação por satélite à tecnologia de transmissão de dados via rede GSM/GPRS. Proporciona maior quantidade de informações sobre a posição do veículo, com um menor custo de comunicação. Também permite ao usuário instalar todos os sensores e atuadores", informa Imperatriz.

O JaburSat Sky – Satelital, também de acordo com o diretor de negócios da JaburSat, atende ao caminhoneiro autônomo que via um grande obstáculo no preço inicial do produto. "No JaburSat Sky, a comunicação é efetuada através de satélites de alta órbita Inmarsat D+, mais enxutos. Ele também apresenta os atuadores mais importantes do sistema de rastreamento, como botão de pânico, bloqueio do motor, sirene e pisca-alerta. É ideal para o transporte de carga de menor valor agregado, como granéis, e cerca de 30% mais barato que o sistema convencional. É muito importante salientar que o JaburSat Sky tem como característica ser um sistema modular, ou seja, após adquiri-lo o cliente pode efetuar sucessivos 'up-grades', apenas comprando os módulos adicionais do sistema, podendo 'montar' o equipamento mais completo (JaburSat III – Híbrido) por um menor preço", explica Imperatriz.

Por último, está o JaburSat City – GSM/GPRS. É um produto desenvolvido para o mercado de transporte de distribuição nos centros urbanos. Utiliza a tecnologia celular GSM/GPRS para comunicação e conta com um novo teclado que permite ao motorista o envio de mensagens pré-formatadas (macros) e também mensagens de texto livre, além de possibilitar a instalação de todos os sensores e atuadores.



Mapas digitais

O MapLink é um portal de mapas digitais voltado para consumidores e empresas que desejam localizar endereços e roteirizar deslocamentos urbanos ou rodoviários através da Internet. Além disso, o MapLink licencia e desenvolve aplicações de localização e roteirização para mais de 2.000 clientes, entre eles grandes corporações e portais.

Entre os produtos desenvolvidos está o "Guia Quatro Rodas Rodoviário PRO", um software desenvolvido para auxiliar empresas no planejamento e roteirização de suas viagens. "Além de calcular todos os gastos em cada rota é possível fazer atualização constante de dados (via Internet) pelo período de 12 meses consecutivos. O CD-Rom 'Guia Quatro Rodas Rodoviário PRO' está disponível em três versões: Light, Standard e Premium", explica Silvia Andreatta, coordenadora de marketing.

Também está disponível o roteirizador MapLink Transportes, serviço on-line de roteirização e planejamento de rotas rodoviárias que funciona através de login e senha, via internet.

"O nosso lançamento é o WebServices MapLink, que permite às empresas integrar sistemas e aplicativos com a nossa plataforma GIS, obtendo informações de mapas, rotas, distâncias e pedágios de forma instantânea e simples. Trata-se de um conjunto de APIs voltadas para desenvolvedores. Desta forma, a empresa não precisa investir e manter sua própria solução GIS, que envolvem hardware, software e bases cartográficas constantemente atualizadas", completa Silva.

Rastreador inteligente

O rastreador inteligente da OmniLink é um dispositivo eletrônico, instalado no veículo, que sintoniza os sinais de satélite GPS (Global Positioning System) para registrar sua localização geográfica.

Segundo a empresa, a cada nova geração de produtos lançada, a capacidade de processamento, assim como a variedade de

funções que ela permite executar, vem se ampliando, ao mesmo tempo em que os dispositivos ficam menores. Isso se traduz em maior eficiência e processamento, mais funcionalidades, mais Inteligência Embarcada, em equipamentos menores e mais confiáveis.

A comunicação de dados entre os rastreadores OmniLink e as centrais de rastreamento é feita de duas formas: ou por telefonia celular, com todas as vantagens que essa tecnologia apresenta em termos de economia e velocidade de transmissão; ou por satélite, garantindo máxima cobertura e eficiência em áreas de distantes ou sem cobertura celular.

Rastreador e alarme

A Quanta Tecnologia está trazendo para o mercado a união do Rastreador TCA Baby com a unidade de alarme convencional Radar, destinado ao segmento de segurança dos carros de passeios. "Essa união possibilitará disponibilizar as características do rastreador com as facilidades do alarme. Eles vão operar em conjunto complementando-se entre si", destaca Waldir Belinazzi, gerente de marketing e vendas.

Ele ressalta também que a outra novidade da Quanta envolve outros produtos da Plataforma TCA que serão voltados para suprir as necessidades segurança e logística veicular com equipamentos trabalhando com comunicação CDMA, GSM e Satelital Globalstar.

Sistema multimídia

No caso da Sascar, a novidade é o lançamento do Sascar AVD. "Trata-se do primeiro sistema multimídia (áudio, vídeo e dados) para segurança, rastreamento e monitoramento de veículos de carga do Brasil", diz Daniel Russi, diretor de relações com o mercado da empresa.

O produto possui grupos de componentes que capturam e transmitem imagens e áudio em alta velocidade, mediante o start de eventos não-programados, como frenagem brusca, acionamento do botão de pânico, bloqueio do veículo, abertura indevida das portas da cabine, desvio de rota, desengate de cavalo-carreta, entrada em área de risco, etc.

Com até quatro câmeras instaladas, o sistema pode armazenar imagens, gerando um arquivo "caixa preta" com informações sobre as ocorrências dentro do veículo. Além disso, interpreta eletronicamente os parâmetros de dirigibilidade, como freadas bruscas, direção perigosa, superaquecimento do motor, uso do pedal de embreagem e velocidades com baixo RPM ("banguela") e, nessas situações, pode disparar uma mensagem de voz para orientar o motorista com procedimentos alternativos.

"Por meio de um giroscópio, um tipo de bússola eletrônica, é capaz de localizar o veículo em locais totalmente cobertos. Utiliza módulo Siemens, tecnologia GSM/GPRS/EDGE para recebimento e transmissão de dados e modem quadriband", completa Russi.

NOVA ! ECB 1600

Chegou quem faltava
na família skam !



Empilhadeira Frontal Contrabalançada

- ✓ **Resistente !**
- ✓ **Ideal para pisos irregulares !**
- ✓ **Ótimo rendimento em contêineres !**

Skam, há 26 anos projetando e
construindo o equipamento certo
para sua aplicação.

SKAM
Empilhadeiras

Av. Marginal Sul da Via Anhanguera, 760 - Jundiaí - SP
(11) 4582-6755 - Fax: (11) 4582-2286
www.skam.com.br

**Está faltando
Logística
na sua viagem?**
**Wegas Turismo
tem a solução.**



11.6198-1115
wegastur@wegastur.com.br



**Durante suas viagens escolha
quem se preocupa com você.
Escolha sempre Wegas Turismo
para sua empresa.**

Expositores Fenatran

Rastreamento e seguro: uma análise de mercado

Mas, falando-se em rastreamento e, por que não, em equipamentos, sistemas e soluções para segurança contra roubo, quais são as perspectivas de mercado e as tendências?

Ana Claudia, do Grupo Apisul, destaca que o mercado de seguros no Brasil é bastante promissor, principalmente no que diz respeito ao seguro da carga.

Sobre as tendências, ela diz que o Brasil passa por uma evolução no que diz respeito às questões logísticas. "As transportadoras ganham cada vez mais destaque no cenário econômico e com isso há uma preocupação crescente com as estratégias de negócio. As empresas do setor de logística vêm investindo cada vez mais na otimização da distribuição, armazenagem e transporte de produtos, tudo isso para garantir competitividade no mercado. Diante desse cenário em expansão, o Grupo Apisul direciona suas forças para oferecer, também, informações de apoio logístico."

Stringhini, gerente de logística da Sigma, também destaca que o mercado voltado para segurança está em franca ascensão, pois a demanda para segurança patrimonial é uma preocupação constante. "Com um número cada vez maior da criminalidade e o desca-so das autoridades, a única saída é buscar formas alternativas de segurança, principalmente em caso de frotistas que dependem do patrimônio, ou seja, do veículo para o trabalho", diz ele.

Ainda segundo Stringhini, com o valor cada dia maior dos seguros, devido ao perfil do cliente transportador, a busca de meios de baratear a operação sem oferecer risco à frota, a busca por rastreadores eficientes que possam gerar um desconto na apólice de seguro é uma realidade e uma necessidade.

Pelo seu lado, Valquiria, da Control Loc, acredita que as perspectivas envolvem mais qualidade e mais informações através do software de gestão e ampliação da cobertura. "Quanto às tendências, podemos dizer que o ano de 2005 foi a consolidação desta nova tecnologia no mercado de transporte, que permitiu a comunicação entre o veículo e a base, e entre todas as partes envolvidas no transporte. O mercado está percebendo os ganhos em usufruir desta tecnologia, pois vão além do que simplesmente ter segurança no transporte. A percepção das transportadoras fez com que o mercado se ampliasse, pois os ganhos com logística estão fazendo com que empresas que tradicionalmente não necessitam de segurança, invistam na tecnologia para que possam ter ganho na produtividade", destaca.

Para Fleury, da Ituran, a expectativa é grande, principalmente se considerarmos a expansão e qualidade cada vez maior da rede comercial GSM disponível no país no que



tange à área de cobertura e a confiabilidade dos sinais celulares.

"A tendência é a consolidação no país das operações via tecnologia celular GSM-GPRS, que ocupará espaço e substituirá demais tecnologias mais obsoletas e menos competitivas, técnica e comercialmente. Também se espera uma prevalência de fornecedores de porte maior, já consolidados no mercado, dificultando a sobrevivência de pequenas empresas e operações sem escala de quantidades", alerta Fleury.

Pelo seu lado, Russi, da Sascar, acredita que, em 2006, o setor ainda permanecerá no caminho da consolidação de sistemas que integram segurança e gerenciamento logístico de cargas, inclusive com equipamentos que suportam uma base multimídia, integrando áudio, vídeo e voz, como o Sascar ADV. "Outra tendência é o desenvolvimento de dispositivos de baixo custo para carros populares. Este é um grande contingente que ainda precisa ser explorado", acrescenta Jorge Bau, presidente da Sascar.

Também para Imperatriz, diretor de negócios da JaburSat, existe um grande mercado e a todo dia estão surgindo novas empresas.

Sobre as tendências, ele analisa que o transportador, no princípio, utilizava um sistema de rastreamento para fins de segurança. "Hoje, o mesmo transportador já o utiliza para fins logísticos, procurando um único resultado: maior receita e menores despesas. Estas mudanças exigirão sempre uma constante evolução de tecnologia."

"No Brasil, o aumento dos furtos e roubos de veículos vem alimentando um aumento progressivo na demanda por serviços de rastreamento de cargas e de pessoas. Normalmente como prevenção dos delitos e por

medo de seqüestros, as transportadoras de cargas, caminhoneiros autônomos, executivos e profissionais liberais têm procurado por empresas especializadas em segurança para proteção pessoal e do próprio patrimônio envolvido. Atualmente, frente aos altos índices de roubos, as seguradoras, de forma geral, têm exigido a contratação de serviços de monitoramento remoto dos veículos e cargas com a finalidade de reduzir os índices de roubo."

A avaliação é de Belinazzi, da Quanta Tecnologia. Ainda segundo ele, desde o início do mercado de rastreamento veicular no Brasil teve como foco principal a segurança. A disponibilização das tecnologias de transmissão de dados sem fio, como o GSM - GPRS e CDMA - 1xRtt/2G, vem possibilitando, além da segurança, trabalhar com informações voltadas para a logística. "Dentro desse rápido panorama, acredito que o mercado de rastreamento brasileiro deverá apresentar, nos próximos dois anos, um crescimento de aproximadamente duas vezes o número de veículos rastreados atualmente."

Quanto às tendências, Belinazzi diz que são de expansão contínua. "Temos uma necessidade que estava reprimida por muito tempo em função de: não termos tecnologia de comunicação condizente com velocidade de transmissão de dados a custos condizentes; pela falta de hardwares compatíveis; aumento progressivo da maturidade dos consumidores que estão recebendo mais informações sobre produtos e serviços deste mercado; pelo aumento de roubos e seqüestros alimentados pelo agravamento da situação econômica e social do Brasil; e pela necessidade de mais informações e controles dos diversos processos logísticos envolvidos", completa. ■



Zurlo fabrica implementos rodoviários



A Zurlo atua no segmento de implementos rodoviários desde 1987, prospectando, para 2005, um crescimento de 8%. A sua linha de produtos inclui eixos e vigas para suspensões pneumáticas e mecânicas em semi-reboques e eixos auxiliares (3º eixo); engates automáticos para Julieta, usados em reboques rodoviários, canavieiros, agrícolas e madeireiros e montados com amortecedores de borracha; suspensões mecânicas para semi-reboques, 3º eixos trucks e cavalos mecânicos; suspensores pneumáticos para 3º eixos, trucks, cavalos mecânicos e semi-reboques, tendo limitadores de curso para maior segurança; engates de contêineres, que asseguram a fixação e evitam o deslizamento do contêiner no assoalho do caminhão; e aparelhos de levantamento mecânico (macacos mecânicos) para semi-reboques, tendo coxins de borracha nas sapatas para melhor adaptação às variações do terreno. A empresa também está lançando mesas giratórias (ralas) e suspensões mecânicas estampadas com bucha molecular, para semi-reboques.

Sanbin lança kits de suspensão para semi-reboques

Kits de suspensão para semi-reboques são as novidades da Sanbin, que opera no mercado há 80 anos. Além destes, a empresa produz grampos e pinos de mola, além de componentes para suspensão.

H55XM

7.000 unidades vendidas em uma década.



Hyster é, por excelência, a marca de empilhadeiras do Brasil. Presente com todas suas linhas e modelos em todos os segmentos produtivos.

Cinco razões apoiam esta preferência:

- produtividade elevada
- confiabilidade absoluta
- pós-venda superior
- aplicação diversificada
- a melhor relação custo/benefício.

Consulte seu Distribuidor Hyster.

HYSTER

sinônimo de empilhadeira em qualquer lugar do mundo

www.hyster.com.br

BRASIL
www.brasilhyster.com.br
UF-15-00-MG-RJ-TO

GOIÁS
www.goias.com.br
AL-CE-PE-PA-BA

J. MALUCELLI
www.jmalucelli.com.br
PR

MARCOS MARCELINO
www.marcosmarcelino.com.br
AP-BA-PA-PA

PONTES
www.pontes.com.br
RS-SC

SOMON
www.somon.com.br
SP - Capital e Interior

SOMIN
www.somin.com.br
AC-AM-MS-MT-RS-RO

TECHNICO
www.technico.com.br
BA-SE

**Nós não temos um
parafuso a menos.
Temos vários.**



A FIEL possui o Sistema de Armazenagem mais confiável do mundo. Seu conceito exclusivo baseado em travas, soldas e encaixes proporciona maior segurança e menor manutenção, ao contrário dos sistemas convencionais que se utilizam de parafusos. Descubra as vantagens dos Sistemas de Armazenagem Fiel, muito mais economia e segurança para sua empresa.



(011) 6693 0511

www.fiel.com.br
armazenagem@fiel.com.br

Eventos

Algumas novidades apresentadas na última edição da Feira da Transnacional



Realizada pela última vez como evento independente, já que foi adquirida pela Intermodal South América – Feira Internacional de Transportes e Serviços de Comércio Exterior e, no próximo ano, ambos os eventos acontecem conjuntamente em abril, a Feira Transnacional 2005 – Fornecedores de Serviços para o Desenvolvimento do Comércio Internacional reuniu, no Transamérica Expocenter, em São Paulo, SP, no período de 20 a 22 de setembro último, várias empresas do setor.

A seguir, apresentamos, resumidamente, alguns dos lançamentos ocorridos na terceira edição do evento.

Correios

Com relação ao seu serviço “Exporta Fácil”, os Correios anunciaram que, além do transporte aéreo, ele passou a ser feito, também, pelos modais marítimo e rodoviário. Na ocasião, também foi apresentado o “Vale Internacional Eletrônico”, que visa a “garantir tranquilidade, segurança e

rapidez para quem precisar enviar ou receber valores de ou para outros países”, conforme explicou a empresa.

Localfrio

A Localfrio apresentou o novo Tracking, sistema on-line e pró-ativo de informações pelo qual o cliente pode ter conhecimento do posicionamento e das condições das cargas de importação e exportação automaticamente, sem a necessidade de contato telefônico ou visita ao site da empresa. A Localfrio também anunciou que investirá um considerável verba em sistemas informatizados para as áreas de logística e controle alfandegário.



Slotter

No caso da Slotter, as novidades foram as “caixas-contêineres” e o paletes fabricados em papelão ondulado de alta resistência e voltados ao mercado exportador. Segundo Walter Previtali Filho, diretor da empresa, “eles substituem os produtos de madeira, que possuem restrições em alguns países em virtude da contaminação”.

Exel

Especializada em armazenagem, distribuição e carga área, a Exel está anunciando investimentos em planejamento estratégico e também passa a oferecer soluções de Supply Chain. A empresa também informa que o Brasil foi colocado entre os quatro primeiros mercados que receberão investimentos expressivos, ao lado de Índia, China e Rússia.

Siscobras

A Siscobras lançou o módulo de estatísticas do software “Exporta Fácil”. É indicado para emitir, especificamente, docu-

Seminário

Logística de Distribuição e Transporte de Carga: a concorrência entre o público e o privado

Seminário voltado para os setores de logística de distribuição e transporte de carga com foco no atual embate mercadológico e jurídico entre iniciativa privada e Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos (ECT).

Realização:

Apoio:

Data: 27/10/2005
Local: São Paulo - SP
Período (duração) das 8:30 às 12:00hs
Painel de discussões: das 12:00 às 13:00hs
Encerramento: às 13:00hs
Mais informações: www.perfilcorp.com.br

mentos e gerenciar processos de exportação e voltado para pequenas empresas. Segundo informações da Siscobras, ele possibilita uma grande redução de custos no desenvolvimento e, principalmente, do programa.

Bysoft

A Bysoft apresentou o novo I-Nota, que faz parte da nova linha de produtos da empresa, a I-Global, que utiliza tecnologia Java e vai completar os processos de comércio exterior, seja para importadores, exportadores, trades, comissárias, agentes de carga ou empresas de logística.

O I-Nota permite a recuperação dos processos registrados no Sistema Orientador da SRF ou a integração com qualquer outro sistema, emitindo as notas fiscais de entrada e de saída sem a necessidade de redigitação. Segundo afirmou Edneia Moura, diretora da Bysoft, este processo pode ser feito a partir de qualquer ponto ligado à Internet e “a solução tende à demanda dos pequenos e médios despachantes e comissárias aduaneiras”.

Royal & SunAlliance

Seguradora de origem inglesa, a Royal & SunAlliance lançou o Royal Consult, sistema de cadastro de motoristas e ajudantes que realizam transporte de cargas. O sistema já está disponível para os clientes interessados, sejam proprietários de cargas ou empresas transportadoras, e o banco de dados conta com informações de aproximadamente 1 milhão de profissionais.

“Desenvolvemos essa ferramenta para agilizar os processos de nossos clientes, já que eles obtêm dados de motoristas e ajudantes imediatamente após a solicitação da consulta, minimizando a probabilidade de que haja riscos para o transporte das mercadorias”, afirmou Adailton Dias, diretor de transportes da empresa.

Indaiá Logística

A Indaiá Logística apresentou a sua nova divisão de consultoria e assessoria em projetos internacionais, dedicada exclusivamente a projetos específicos na área que fogem à rotina operacional do dia-a-dia e visa alavancar os processos internacionais das empresas. Inclui serviços como pleitos de extarifários e de importação de bens usados, processos antiduping, de salvaguardas e de medidas compensatórias, estudos, análises e defesas de drawback, além de outros nas áreas de valoração aduaneira, regimes de origem, classificação fiscal de mercadorias, elaboração de pareceres técnicos, regimes aduaneiros especiais e atípicos na importação e exportação, entre outros.

A empresa também mostrou o seu novo sistema de controle e simplificação dos seguros de transporte internacional de carga, desenvolvido em parceria com outras empresas de seguro. Trata-se do Sireda – Sistema

de Recuperação de Dados do SISCOMEX Importação, um software que objetiva prover, de forma ágil e automática, as informações necessárias à Averbação Definitiva para o Seguro de Transporte Internacional de Cargas.

Tito Global

A Tito Global Trade Services, prestadora de serviços de comércio exterior e logística, está atuando, também, na área de serviços de consultoria de comércio exterior, tributária e fiscal. “O objetivo é minimizar a alta carga tributária incidente sobre as operações de comércio internacional. Este novo serviço abrange desde a etapa de planejamento tributário, defesas junto às Delegacias de Julgamento, pleito extarifário, recuperação de tributos até o contencioso administrativo”, disse Ângela Sartori, advogada da empresa.

Softway, Tradeworks e RGC

A Softway, a Tradeworks e a RGC anunciaram a formação de um consórcio para prover um pacote completo de serviços para o credenciamento das empresas interessadas no regime de despacho aduaneiro expresso, conhecido como Linha Azul, abrangendo desde a elaboração do pleito até a realização das autorias necessárias.

Segundo informou Menotti Franceschini, diretor da Softway, a parceria das empresas resultará em serviços completos de suporte para os sistemas utilizados para as transações de comércio exterior, auditoria na área de logística e comércio exterior, além de classificação fiscal dos produtos.

Aliança Navegação

O novo serviço de carga consolidada de São Paulo para Manaus, anunciado pela Aliança Navegação e Logística, consiste na coleta de cargas de diferentes clientes, recebimento das mercadorias nos centros de consolidação, ova do contêiner, transporte rodoviário até o porto, bem como no transporte marítimo de cabotagem, transporte rodoviário até os centros de distribuição no destino, desova do contêiner e entrega nos diversos destinos. Segundo Jaime Batista, gerente comercial da Aliança, o novo serviço é ideal para empresas que geralmente não conseguem lotar um contêiner, mas que desejam utilizar o modal marítimo. “O serviço é semanal e exige cargas de, no mínimo, 500 kg”.



HC Hornburg produz carrocerias frigoríficas



A HC Hornburg Implementos Rodoviários atua na fabricação de carrocerias

frigoríficas para transporte de produtos perecíveis. “Produzimos carrocerias com painéis totalmente em fibra de vidro sobre chassis, com ferragens em aço inox e equipamento de refrigeração acoplado e elétrico”, diz Carlos Eduardo de Assis Pereira, supervisor comercial da empresa.

BgmRodotec fornece Sistema de Gestão Integrada

A BgmRodotec atua na área de informática e fornece o Sistema de Gestão Integrada – ERP Globus, indicado especificamente para empresas de transporte de cargas e passageiros e composto por mais de 30 módulos totalmente integrados. Quanto às novidades da empresa são: gerenciamento de coleta e entrega por celular, incluindo o envio e monitoramento de ordem de serviço em tempo real, utilizando, também, rádios de baixo custo; integração com rastreadores por satélite, com o objetivo de controlar a execução de trabalhos definidos - através de macros (conjunto de informação agrupados), o TMS do ERP Globus gerencia a execução dos serviços programados; BI-Business Suite para transporte, que disponibiliza um conjunto de indicadores que, com os recursos da ferramenta, podem gerar índices próprios para análise de resultados e tomada de decisão; e gerador de relatórios com tecnologia própria e integrada ao Globus, que permite ao cliente a possibilidade de organizar as informações no formato que desejar, desde que disponível no banco de dados. “O principal benefício desse recurso é a eliminação de custo no desenvolvimento específico de relatórios, bem como a independência do usuário”, diz Valter Luiz da Silva, gerente comercial da BgmRodotec.



Chegamos para fincar!

www.maclogistic.com

A bandeira Mac Logistic também na Itália.



Garantimos mais que logística

(55 11) 5572-1881 - SÃO PAULO
(55 19) 3256-6555 - CAMPINAS
(55 21) 2516-8074 - RIO DE JANEIRO
(55 31) 3261-2665 - BELO HORIZONTE
(55 27) 2122-1777 - VITÓRIA
(55 51) 3022-7373 - PORTO ALEGRE
(55 41) 3019-0196 - CURITIBA
(55 47) 346 - 7500 - ITAJAÍ
(55 71) 3113-2570 - SALVADOR

Artigo



Na era da segurança internacional

Há tempos venho observando um crescimento na contratação dos seguros no transporte internacional. Tal procedimento deveria ser obrigatório em qualquer exportação e importação, tanto quanto a emissão de uma fatura comercial.

Acompanhando o mercado de transporte há 10 anos, noto com infelicidade que algumas empresas ainda não tratam com muita importância essa questão do seguro, salvo quando acontece algum sinistro de grande relevância.

Assim, depois das perdas, roubos, extravios e quebras é que as empresas se dão conta da grande responsabilidade que terão para assumir tais prejuízos. Independente da responsabilidade da contratação do seguro, em caso de sinistros, ambas as partes sofrerão perdas, pois o sucesso da comercialização se dá na satisfação tanto de quem vende quanto de quem compra.

Com satisfação, penso que o aumento da procura pelo seguro internacional está ligado ao crescimento dos profissionais do comércio exterior, às cobranças dos seguros em reais, sem custos bancários (sem

“Algumas empresas ainda não tratam com muita importância a questão do seguro, salvo quando acontece algum sinistro de grande relevância”

fechamento de câmbio ou emissão de cheque em dólar - IRB), às taxas únicas definidas por modais e ao crescimento do índice de sinistros. Outro fator significativo para o aumento da aquisição do seguro é a facilidade da averbação do seguro internacional, que hoje se dá em poucos minutos pela Internet, pelo agente de carga.

Nas importações brasileiras não é obrigatória a cobrança do seguro internacional, mas, por outro lado, se houver o seguro, este deve ser contratado no Brasil conforme determinação do Banco Central e do Conselho Nacional de Se-

guros Privados - CNSP 003/71.

Para entender melhor como funciona, pense numa indústria importando um contêiner de matéria-prima do Japão com pagamento antecipado e o contêiner não chega. O estoque vai acabando e o dinheiro está contado para a compra da matéria-prima e, de repente, recebe a informação de que a carga foi perdida devido a um temporal no meio do oceano, pois, segundo pesquisas, mais de 10 mil contêineres caem no mar por ano. Neste momento, não se sabe o que fazer e nem a quem recorrer.

Portanto, saliento que refaçam seus custos e não corram riscos com o extravio das mercadorias. Para sua segurança, solicite a cotação do seguro nas contratações do transporte internacional. ■

Rodrigo Henriques Ferreira, diretor de carga internacional da Teel Cargo Comércio Internacional
base.rao@teelcargo.com.br

Supply Chain Management

Capacidade analítica dos softwares de Supply Chain Management

Como mencionado na edição anterior, daremos continuidade aos principais questionamentos que os softwares de Supply Chain Management devem responder.

Apoio a processos de negociação. A nova economia implica mudanças profundas na velocidade das transações entre companhias e clientes. Neste aspecto, os softwares APS provêm informação apropriada para determinar a possibilidade e a conveniência de realizar uma determinada transação (uma compra ou uma venda). As variáveis físicas permitem estabelecer a possibilidade ou não de atender a um pedido. No entanto, as variáveis econômicas provêm a informação correspondente ao custo ou ao benefício, que se deriva como consequência de atender de forma otimizada o pedido em referência. A comparação entre os custos e os benefícios de preços permite determinar a conveniência da negociação. Dado a permanente troca de custos e benefícios marginais que, de acordo com a microeconomia clássica, são funções dos níveis de produção, para aceitar grandes pedidos é necessário revisar previamente os acréscimos nos custos que eles implicam para determinar a conveniência da transação. Sem modelos matemáticos representativos da cadeia, o passo anterior é impossível de ser alcançado nos tempos limites que o ambiente moderno exige.

Analisar claramente os resultados dos modelos. Nos APS deve-se visualizar os resultados dos modelos de maneira hierárquica, com base em múltiplos níveis de agregação. Em termos gerais, para descrevermos a estratégia ótima, precisaremos dos resumos agregados de todas as atividades da cadeia de abastecimento. No nível operacional, se requerem os planos simulados de operações em cada instalação da cadeia. Cada simulação dos modelos representa a resposta a um cenário de negócios de referência que podemos analisar detalhadamente para prover conhecimento em fatores chaves que afetam a organização em sua rentabilidade. Com os resultados obtidos em múltiplos cenários podemos comparar os diferentes cenários para determinar efeitos diferenciais obtidos em torno da operação. Os resultados devem estar armazenados em bases de dados de livre acesso que provêm informação física e econômica. A física relacionada com todas as atividades que se devem realizar para otimizar o funcionamento da cadeia, a econômica com os custos e os benefícios marginais de todos os recursos escassos que causam impactos na cadeia.

Nas próximas edições abordaremos a plataforma tecnológica e os benefícios dos sistemas APS.

(Colaboração técnica: Cristiano Cecatto, consultor da Qualilog Consulting, que desenvolve suas atividades no aconselhamento e implementação de soluções em logística e supply chain management no nível estratégico e operacional. www.qualilog.com.br)

EQUIPAMENTOS PARA UMA LOGÍSTICA DE RESULTADOS

SAUR

SOLUÇÕES ESPECÍFICAS PARA CADA APLICAÇÃO

Rampa Niveladora Rebocável

Transpaleta (para 2.500 Kg)

Plataforma Elevadora

Niveladora de Doca

Top Spreader para Containers

Push-Pull

Garra para Bobinas

Posicionador Duplo de Garfos

Aparelho Giratório

Garra para Tambor

Garra para Fardos

Empilhador Tri-lateral

Lança Guindaste

ISO 9001

VERIFIQUE NOSSO SITE: WWW.SAUR.COM.BR

Saur Equipamentos S.A. - Matriz: Fone: (55) 3376-9300 - Fax: (55) 3376-9344 - Panambi - RS - Brasil - e-mail: saur@saur.com.br
 Filial São Paulo: Fone: (11) 2148-1012 - Fax: (11) 2148-1013 - São Paulo - SP - Brasil
 Filial Cuiabá: Fone/Fax: (65) 637-1020 - Cuiabá - MT - Brasil



Hofmann produz equipamentos de alinhamento de direção, entre outros

A Hofmann fabrica equipamentos de alinhamento de direção, balanceadoras de rodas e montadoras de pneus. "O nosso enfoque, atualmente, é no alinhamento computadorizado de direção. Assim, estamos apresentando um equipamento que permite que os serviços sejam feitos através do computador, garantindo, assim, total precisão na sua execução. O banco de dados do equipamento contém os valores de ajuste da suspensão dos mais variados modelos de veículos, facilitando o trabalho do operador. No final do serviço, um protocolo é impresso, confirmando o correto ajuste", explica Paulo Fernando Vianna, gerente de vendas da empresa.

Allison Transmission apresenta novidades em sua área de atuação

Considerando que, segundo Vinicius Tertuliano, analista de marketing da General Motors do Brasil – Divisão Allison Transmission, as tendências nesta área são de integração eletrônica e maior utilização de transmissões eletrônicas, a empresa está apresentando a nova tecnologia 4ª Geração de Componentes Eletrônicos, "como tecnologia de hardware e software, design e funcionalidades das seletoras e os novos modelos de ECU". A empresa também produz transmissões automáticas para diversos tipos de veículos.

Fabricado no Brasil.
Agora com **FINAME**

Patolada L14 BR!

Pensando bem, Linde é a melhor opção.

LINDE IN BRAZIL

Linde
EMPILHADEIRAS
Tecnologia com L de líder.

Desde que chegou no Brasil, Linde vem mudando seu conceito sobre empilhadeiras. Agora com uma linha completa fabricada aqui, com a mesma tecnologia das alemãs, os produtos unem qualidade e preço acessível. E não pára por aí. O ano de 2005 será repleto de lançamentos que, com certeza, atenderão às necessidades da sua empresa. Conheça todas as vantagens de ter uma Linde e comprove.

www.lindeempilhadeiras.com.br - comercial@linde-mh.com.br - Rua Anhanguera, 897 - 06230-110 Osasco - SP - Tel: (11) 3604 4755 Fax: (11) 3603 4059



FENATRAN

SALÃO INTERNACIONAL DO TRANSPORTE

24-28 OUTUBRO 2005

Anhembi • São Paulo • Brasil

PARA ENFRENTAR OS DESAFIOS DA GLOBALIZAÇÃO, O BRASIL INVESTE NA MODERNIZAÇÃO DE SUA INFRA-ESTRUTURA, EM TRANSPORTE MODAL E LOGÍSTICA.

Para enfrentar os desafios da globalização, o Brasil investe na modernização de sua infra-estrutura visando reduzir custos e fazer o produto Made in Brazil mais competitivo, tanto no mercado brasileiro como no internacional.

A chave para tudo isso é o transporte modal. FENATRAN 2005 é tudo sobre tecnologia de ponta para técnicas de transporte rodoviário, ferroviário, aéreo, marítimo e hidrovioário e sobre tecnologias relacionadas com o transporte e logística para a movimentação de cargas de um ponto para o outro no menor tempo e custo possível. Cerca de 200 expositores de 15 países estarão exibindo, para mais de 30 mil profissionais de todo o mundo, as técnicas do transporte modal. Com o transporte de carga gerando um faturamento anual em torno de US\$28 bilhões, a FENATRAN 2005 apresenta a oportunidade que você estava esperando para fazer parte dela.

As principais marcas brasileiras e internacionais estarão presentes. Seja bem-vindo e aproveite o máximo a sua visita.

Vendas estão na ordem do dia, e o lucro também. Consolide sua presença nos mercados do Brasil, do Mercosul e da América do Sul.

SETORES: Transporte de Carga: Rodoviário, Ferroviário, Aéreo e Marítimo ▶ Montadoras de Veículos ▶ Fabricantes de Implementos ▶ Fabricantes de Autopeças, Acessórios, Motores e Pneus ▶ Distribuidoras de Petróleo e Derivados ▶ Componentes para Lubrificação ▶ Fabricantes de Equipamentos para: Terminais de Cargas, Oficinas, Movimentação e Armazenagem ▶ Fabricantes de Equipamentos para: Informática, Segurança (Tecnologia no Controle de Frotas e Alarmes) ▶ Bancos, Entidades, Publicações e Serviços

Evento Simultâneo: **FÓRUM NTC&LOGÍSTICA / FENATRAN 2005**
Fórum de Transporte de Cargas, Logística e Movimentação de Materiais
Inscrições e Informações: (11) 6096-5311



Organização e Promoção:
Tel.: (11) 6283-5011 / 3291-9111
Fax: (11) 6950-8859
www.alcantara.com.br



PROGRAMA SEM-INDO A SÃO PAULO
Viagem e Hospedagem:
Tel.: (11) 3035-1050
almx@almx.com.br



**24 - 28
OUTUBRO
2005**

☐ **Export:** Envie este cupom totalmente preenchido pelo fax (11) 6050-8859/8863 para obter maiores informações sobre exportar na Feira.
☐ **Visitar:** Para sua maior comodidade, faça seu cadastramento antecipado pelo site www.fenatran.com.br, ou apresente este cupom totalmente preenchido na portaria do evento com o seu cartão comercial. É proibida a entrada para menores de 16 anos, mesmo se acompanhados.

Empresa: _____
Nome: _____ Cargo: _____
Ramo de Atividade: _____
Endereço: _____
Cep: _____ Cidade: _____ Estado: _____
Tel.: _____ Fax: _____
e-mail: _____ Home Page: _____

www.fenatran.com.br • info@fenatran.com.br



“Bepo” fornece acessórios para caminhões

Atuando na linha de produção de componentes automotivos para montadoras e reposição no mercado nacional e internacional, a Instaladora São Marcos - “Bepo” está lançando caixas de ferramentas plásticas para caminhão, higiênicas e recicláveis; tampas laterais de carretas plásticas; reservatórios de água com saboneteira; e tanques plásticos para 500 litros, “únicos fabricados mundialmente pelo processo de sopro na geometria retangular que comporta 500 litros de combustível”, segundo explica Mateus Meneguzzo, da engenharia de produtos da empresa. Ele também destaca que a Instaladora desenvolve produtos voltados a acessórios e itens funcionais para a linha automobilística, como tanques, escapamentos, pára-lamas, pára-choques, buzinas, calotas, reservatórios, grades, escadas, espelhos, carteres, etc.

Programa “Brasil Logística e Transportes” também na Fenatran

A exemplo do que tem acontecido nos últimos grandes eventos de logística, o programa de televisão “Brasil Logística e Transportes” também estará presente na Fenatran, com um estúdio especial onde estarão sendo realizadas várias entrevistas com participantes e visitantes do evento. O programa, que vai ao ar todas as segundas-feiras às 21 horas, com reprise aos domingos, às 12h30min, pela Rede Mulher de Televisão, acaba de “ganhar um parceiro”. É o programa “Brasil Logística & Comércio Exterior”, que vai ao ar às quartas-feiras, às 21 horas, no mesmo canal.

Edição Especial de Dezembro

Setor Empresarial

LogWeb 2006

Operador Logístico

Embalagem

Tecnologia da Informação

Movimentação

Armazenagem

Transporte

Vantagens:

- Disponível o ano todo no Portal
 - Banner no Portal com link direto
 - Mais de 45.000 mil visitas no site por mês
 - Distribuição nacional
 - Tiragem de 10.000 exemplares
 - Leitores formadores de opinião e tomadores de decisão
- E muito mais...**

Você tem que participar

www.logweb.com.br

Para anunciar, entre em contato:

Escritório: 11 3081 2772 - Nextel: 11 7714 5379 ID: 15*7582

Comercial Nextel: 11 7714 5380 ID:15*7532 - E-mail: comercial@logweb.com.br

Baterias Moura em qualquer situação, é lógico, a melhor solução.

MOURA LOG

A bateria sob medida
para veículos elétricos.

- Plataformas elevatórias
- Rebocadores e veículos industriais
- Carros de golfe
- Paleteiros e empilhadeiras
- Lavadoras e varredoras de piso



Av. Santo Amaro nº 4644 - Loja 02 - Ed. Brooklin Office
Center - Brooklin - São Paulo - CEP 04702-000



11 5531.2800 (São Paulo)
81 2121.1604 (Recife)
21 2613.1328 (Rio de Janeiro)

